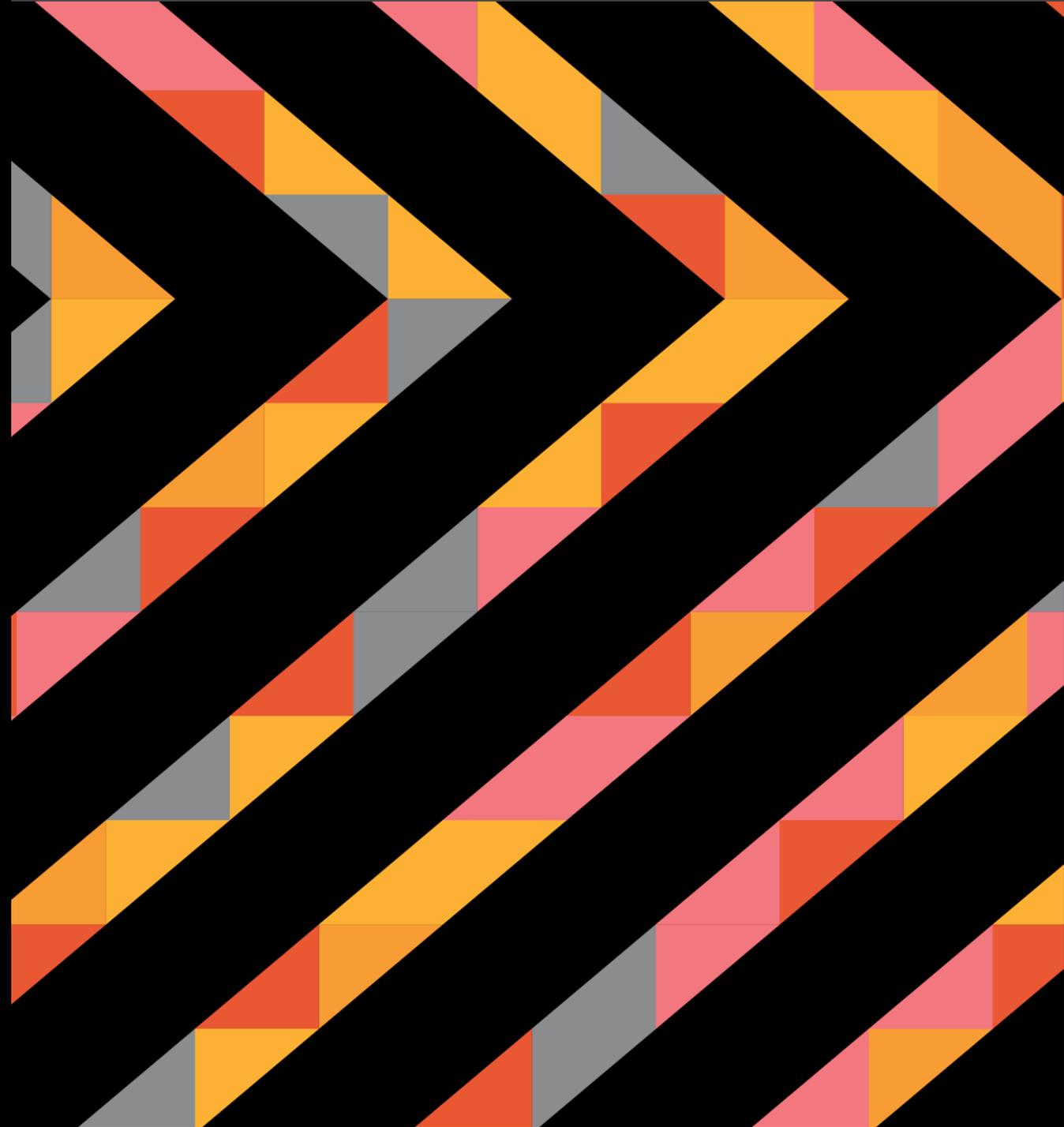
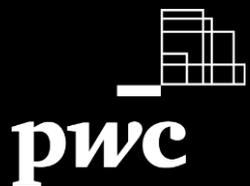


# *Grupo Fintual*

## *Análisis de Precios de Transferencia*

Enero 2025



# Alcance

---

PricewaterhouseCoopers Consultores, Auditores y Compañía Limitada (“PwC”) ha sido contratado para asistir al Grupo Fintual (en adelante “Fintual” o “la Compañía”) para realizar un análisis de Precios de Transferencia desde la perspectiva de las Directrices de la OCDE, que le permita a Fintual determinar remuneraciones de mercado para las transacciones llevados a cabo entre las compañías del Grupo.

El presente análisis se realizó en base a la información que nos fue proporcionada por la administración de la Compañía, así como también en base a cierta información de público conocimiento. Es nuestro entender que dicha información es adecuada y correcta. Cabe destacar que en virtud de que el personal del área de Precios de Transferencia de PwC no es experto en auditoría, su intervención no incluyó una revisión o verificación de la veracidad y consistencia de la información proporcionada por la Compañía, por lo que cualquier hecho que no hubiera sido proporcionado o corregido, en su caso, podría modificar las conclusiones de este documento.

Cabe destacar que el presente no incluye ningún otro análisis tributario como pudiera ser retención de impuesto a la renta, tributación internacional, establecimiento permanente, aplicabilidad del impuesto al valor agregado, ni la validación de la deducibilidad o gravabilidad de los conceptos analizados, entre otros.

Este análisis toma en consideración, las Directrices de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales publicadas por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (en adelante “Directrices de la OCDE”). Adicionalmente, dado que el análisis contempla operaciones llevadas a cabo entre partes relacionadas domiciliadas en Chile, se consideró lo estipulado en el Artículo 64 del Código Tributario. Nuestra metodología de trabajo permitirá también, a Fintual, cumplir con los requisitos legales previstos en los artículos 146 y 147 de la Ley de Sociedades Anónimas, a efectos de que las operaciones entre partes relacionadas se ajusten a valores de mercado.

El análisis presentado en este informe se ha realizado en función a una razonable interpretación de las disposiciones tributarias vigentes en materia de Precios de Transferencia, la que en el contexto de una fiscalización podría no coincidir con el criterio a adoptar por el SII. No obstante que nuestras conclusiones están debidamente fundamentadas, se deberá tener en cuenta que tanto las normas legales como las disposiciones emitidas por el SII son menos detalladas en comparación con las regulaciones internacionales en materia de Precios de Transferencia, por lo que no es posible afirmar en esta instancia que los criterios por nosotros adoptados en el presente informe sean compartidos, o en su caso, impugnados por el SII ante una eventual fiscalización.

# Resumen ejecutivo

---



# Resumen ejecutivo

El objetivo del presente análisis es determinar remuneraciones que cumplan con la naturaleza de valor de mercado para los servicios intragrupo prestados entre partes relacionadas del Grupo. Con base en el análisis desarrollado y presentado a lo largo del presente reporte, a continuación, se presentan las conclusiones obtenidas:

- Se determinó que el método de Precio Comparable no Controlado (“PC”) con comparables externos, resulta el más apropiado para evaluar la transacción de licenciamiento de software.
- Para efectos de este análisis, se realizó una búsqueda de contratos comparables para analizar la contraprestación que hubieran pactado terceros independientes en circunstancias similares en el licenciamiento de software. A continuación, se presentan los resultados obtenidos:

Rango de mercado (contraprestación)	Base	Cuartil Inferior	Mediana	Cuartil Superior
Licenciamiento de Software	% sobre el valor de las ventas o ingresos	1,13%	2,50%	4,50%

- De esta manera, para cumplir con el principio de plena competencia, Fintual SpA tendría que cobrar una tasa de regalía en base a los ingresos de los beneficiarios que se encuentre dentro del rango mostrado anteriormente (recomendamos la mediana del rango intercuartil).
- En resumen, la remuneración de mercado puede determinarse conforme a lo siguiente (a modo de ejemplo, la Compañía debe decidir el % a adicionar):

$$\text{Remuneración de Mercado} = \text{Ventas} * \text{tasa de regalía (\%)}$$

# Resumen ejecutivo

---

El objetivo del presente análisis es determinar remuneraciones que cumplan con la naturaleza de valor de mercado para los servicios intragrupo prestados entre partes relacionadas del Grupo. Con base en el análisis desarrollado y presentado a lo largo del presente reporte, a continuación, se presentan las conclusiones obtenidas:

- Se determinó que el método de Margen Neto de la Transacción (“TMN”) con comparables externos, utilizando como indicador de rentabilidad el Margen sobre Costos y Gastos (“MOCG”) provee la medida más confiable para establecer remuneraciones a valor de mercado.
- Para efectos de este análisis, se realizó una búsqueda de compañías comparables para analizar qué rentabilidad hubieran adicionado terceros independientes en circunstancias comparables.
- De esta manera, para cumplir con el principio de plena competencia, el prestador del servicio tendría que agregar a la base de costos requerida para proveer los servicios, un margen que se encuentre dentro del rango mostrado anteriormente para cada categoría de servicio (recomendamos la mediana para evitar posibles fluctuaciones entre años).
- En resumen, la remuneración de mercado de cada servicio puede determinarse conforme a la siguiente fórmula (a modo de ejemplo, la Compañía debe decidir el % a adicionar):

**Remuneración Servicios de soporte = [Base de costos y gastos de valor agregado\*(1+5%)]**

**Remuneración Servicios de marketing y publicidad = [Base de costos y gastos de valor agregado\*(1+7%)]**

**Remuneración Servicios de IT = [Base de costos y gastos de valor agregado\*(1+7%)]**

## Disposiciones aplicables

Marco normativo y  
metodología de Precios  
de Transferencia vigente  
en Chile



# Marco normativo

---

En primer lugar, es importante destacar que las transacciones internacionales realizadas entre empresas relacionadas quedan alcanzadas por las regulaciones establecidas en el artículo 41-E de la Ley de la Renta.

## El principio de plena competencia (arm's length principle)

El criterio aplicado en los análisis de Precios de Transferencia es el principio de plena competencia, como se establece en las Directrices de la OCDE. Cada uno de los miembros de la OCDE adoptó los principios del concepto de plena competencia como se establece en el Informe 1979 de la OCDE y sus actualizaciones posteriores.

## Definición de arm's length

Una transacción controlada cumple con el principio de plena competencia, si los resultados de la transacción son consistentes con los resultados que se habrían realizado si los contribuyentes no controlados hubieran participado en transacciones comparables en circunstancias similares. Para cumplir el principio de plena competencia, los resultados de un contribuyente controlado sólo necesitan estar dentro del rango de los resultados determinados por los resultados de dos o más transacciones comparables no controladas. Los conceptos de resultados, la comparabilidad, fiabilidad y alcance son críticos para la aplicación del principio de plena competencia.

## Métodos de Precios de Transferencia

Las Directrices de la OCDE proveen una guía para la aplicación del principio de valor de mercado, incluyendo una explicación detallada de las metodologías disponibles para la evaluación de cada tipo de transacción controlada. Los métodos tradicionales incluyen el método de Precio Comparable No Controlado (Comparable Uncontrolled Price –“CUP”), el método de Precio de Reventa (Resale Price Method–“RPM”) y el método de Costo más Beneficio (Cost Plus Method). Los métodos transaccionales incluyen el método de División de Utilidades (Profit Split Method–“PSM”) y el Método de Margen Neto de la Transacción (Transactional Net Margin Method–“TNMM”).

## Operaciones con partes relacionadas del exterior

El Artículo 41º E de la Ley de Impuesto a la Renta de Chile, regula este relevante tema de tributación internacional inspirado en las Directrices impartidas por la OCDE.

# *Marco regulatorio chileno*

---

## Operaciones con partes relacionadas locales

De acuerdo con nuestra experiencia nos parece razonable interpretar que las transacciones realizadas entre empresas relacionadas residentes en el país no quedarían alcanzadas por las regulaciones establecidas en el artículo 41-E de la Ley de la Renta y, por ende, no quedarían sujetas a impugnación desde la perspectiva local de Precios de Transferencia.

Sin embargo, nos parece relevante advertir a Fintual que existen otras normas que podrían ser aplicadas, en caso de una eventual fiscalización, si es intención del SII revisar transacciones realizadas entre dos empresas residentes en el país, sean o no relacionadas.

## Código Tributario

Es así, que el artículo 64 del Código Tributario otorga al SII la facultad de tasar el precio o valor de un servicio prestado, cuando dicho “precio o valor asignado al objeto de la enajenación de una especie mueble, corporal o incorporal, o al servicio prestado, sirva de base o sea uno de los elementos para determinar un impuesto, el SII, sin necesidad de citación previa, podrá tasar dicho precio o valor en los casos en que este sea notoriamente inferior a los corrientes en plaza o de los que normalmente se cobren en convenciones de similar naturaleza, considerando las circunstancias en que se realiza la operación”.

## Ley de Sociedades Anónimas

La Ley de Sociedades Anónimas señala que una sociedad anónima abierta sólo podrá celebrar operaciones con partes relacionadas cuando tengan por objeto contribuir al interés social, se ajusten en precio, términos y condiciones a aquellas que prevalezcan en el mercado al tiempo de su aprobación, y cumplan con los requisitos y procedimientos que se señalan, entre los que se encuentra que el Comité de Directores del artículo 50 bis debe examinar los antecedentes relativos a las operaciones con partes relacionadas.

De acuerdo con lo anterior, Fintual deberá contar con los antecedentes que le permitan demostrar fehacientemente, en el caso de que el SII ejerciera su facultad de tasar las operaciones bajo análisis, que los valores cobrados por las entidades relacionadas locales se encuentran en línea con operaciones llevadas a cabo por terceros independiente de similar naturaleza.

# Marco regulatorio chileno

---

## Directrices de la OCDE

Las metodologías de Precios de Transferencia en general siguen las estipulaciones de las Directrices de la OCDE, quienes establecen que las empresas afiliadas deben negociar con los demás miembros del mismo grupo multinacional utilizando el principio de plena competencia y, en caso necesario, preparar documentación que respalde la aplicación de ese principio.

Una transacción controlada cumple con el principio de plena competencia, si los resultados de la transacción son consistentes con los resultados que se habrían realizado si los contribuyentes no controlados hubieran participado en transacciones comparables en circunstancias similares. Con el fin de ser “comparable” a una operación controlada, una operación no controlada, no tiene que ser idéntica a la operación controlada, pero debe ser lo suficientemente similar para proporcionar una medida fiable del principio de plena competencia.

Para cumplir el principio de plena competencia, los resultados de un contribuyente controlado sólo necesitan estar dentro del rango de los resultados determinados por los resultados de dos o más transacciones comparables no controladas. Los conceptos de resultados, la comparabilidad, fiabilidad y alcance son críticos para la aplicación del principio de plena competencia.

En este sentido, el análisis de las transacciones del presente informe se divide en dos etapas que permiten comprobar el principio de plena competencia:

- 1. Análisis de Comparabilidad:** Consiste principalmente en comprender el contexto, funciones, activos y riesgos de las transacciones bajo análisis, con el objetivo de caracterizarlas poder seleccionar comparables fiables para comprobar el principio de valor de mercado.
- 2. Análisis Económico:** Consiste principalmente en la selección y aplicación del método de precios de transferencia más apropiado para evaluar los resultados de las operaciones entre entidades relacionados. El método más adecuado es aquel que, dados los hechos y circunstancias de las transacciones, proporciona la medida más confiable (relativa a los resultados de otros métodos). Los principales factores que determinan la confiabilidad son:
  - i. El grado de comparabilidad entre las operaciones o entidades relacionadas y operaciones o empresas comparables; y
  - ii. La calidad de la información y la validez de los supuestos empleados en el análisis.

# Marco regulatorio chileno

---

La normativa de Precios de Transferencia de la Ley de Impuesto a la Renta (LIR), si bien sigue las metodologías propuestas en las Guías de la OCDE, no hace mención expresa sobre el análisis de servicios intragrupo.

El Capítulo VII de las Directrices de la OCDE proporciona dos consideraciones especiales en cuanto a los servicios intragrupo.

- Sustancia económica - importancia de la efectiva prestación del servicio. El principio del valor de mercado determina que la efectiva prestación de un servicio dependerá de si la actividad desarrollada supone un interés económico/comercial para el prestatario que le permita reforzar su posición comercial.

➡ ¿Un tercero estaría dispuesto a contratar este servicio?

- La remuneración por los servicios debe encontrarse a valores de mercado.

Para la determinación del valor de mercado, en primer lugar, se deberán determinar los conceptos a incluir en la base de costos de los servicios prestados. Una base de costos comprende dos tipos de costos:

- i. costos/gastos de valor agregado – llevan margen de rentabilidad que depende del valor económico de los servicios; y
- ii. costos/gastos *pass-through* (sin valor agregado) – costos incurridos en la prestación de un servicio que no llevan margen de rentabilidad; por ejemplo, gastos de viaje y honorarios de terceros.

# *Marco regulatorio chileno*

---

Ambos tipos de costos pueden ser:

- a) Directos - son perfectamente identificables con el prestatario; e.g. las horas por categoría de empleado asignadas directamente a cada proyecto;
- b) Indirectos - pueden ser comunes a varios prestatarios o a otras actividades realizadas por el prestador de servicio; e.g., gastos de administración.

En estos casos es necesario realizar una asignación mediante un prorrateo entre todos los beneficiarios potenciales de los costos que no pueden imputarse directamente, es decir, que no pueden asignarse de forma específica a los destinatarios efectivos de los distintos servicios.

Las llaves de distribución de costos deberán reflejar de manera razonable el beneficio esperado por los receptores de los servicios y debe alcanzar un resultado compatible con lo que empresas independientes comparables hubieran estado dispuestas a aceptar. (e.g. número de usuarios, ventas, número de tickets, etc).

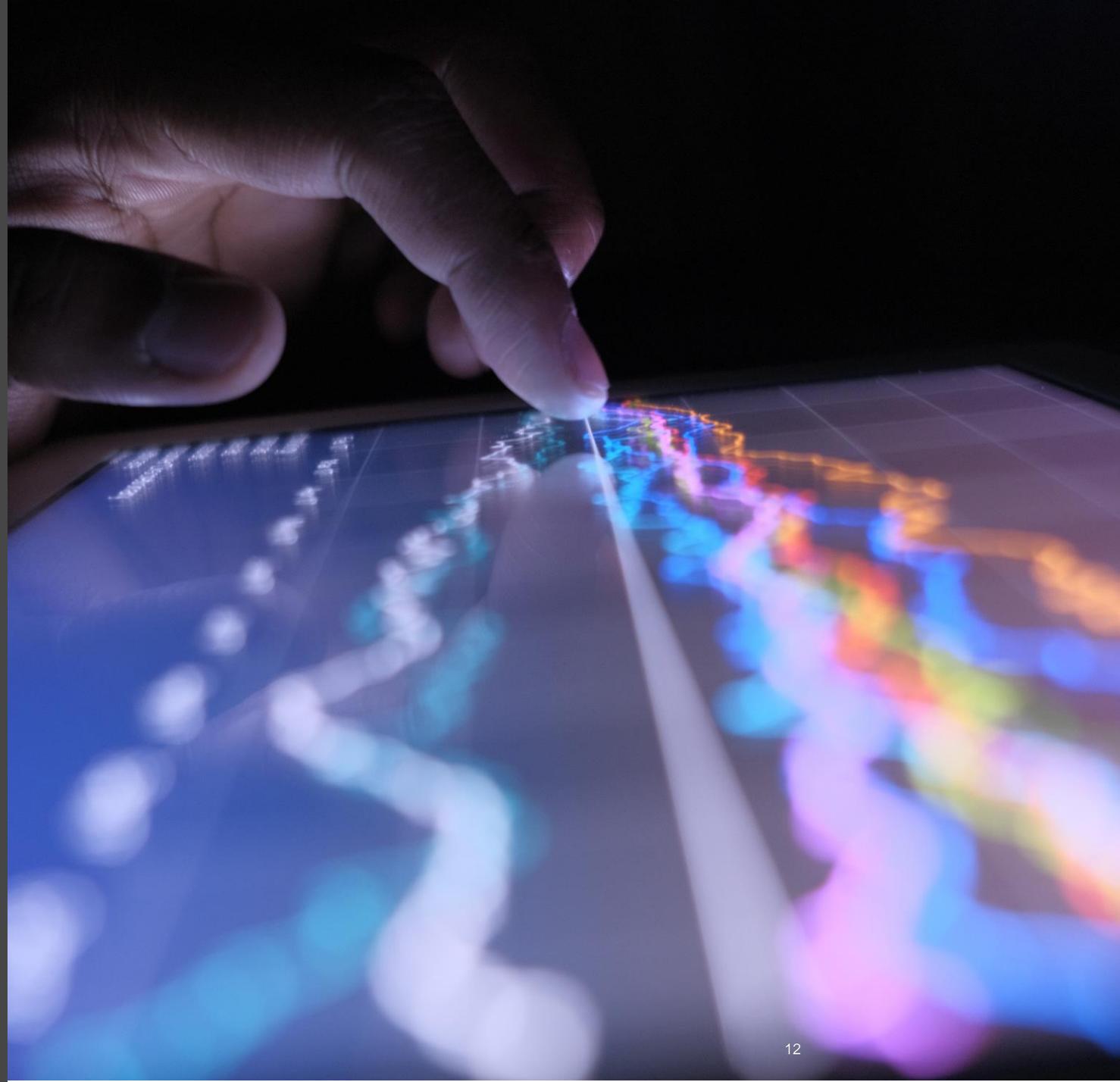
El segundo paso para la determinación del valor de mercado es establecer el margen de rentabilidad apropiado a través de la búsqueda de compañías independientes que realicen e incurran en funciones, activos y riesgos similares (perfil funcional) a los realizados e incurridos por el prestador del servicio.

# 03 | Antecedentes

## Antecedentes

---

### Grupo Fintual



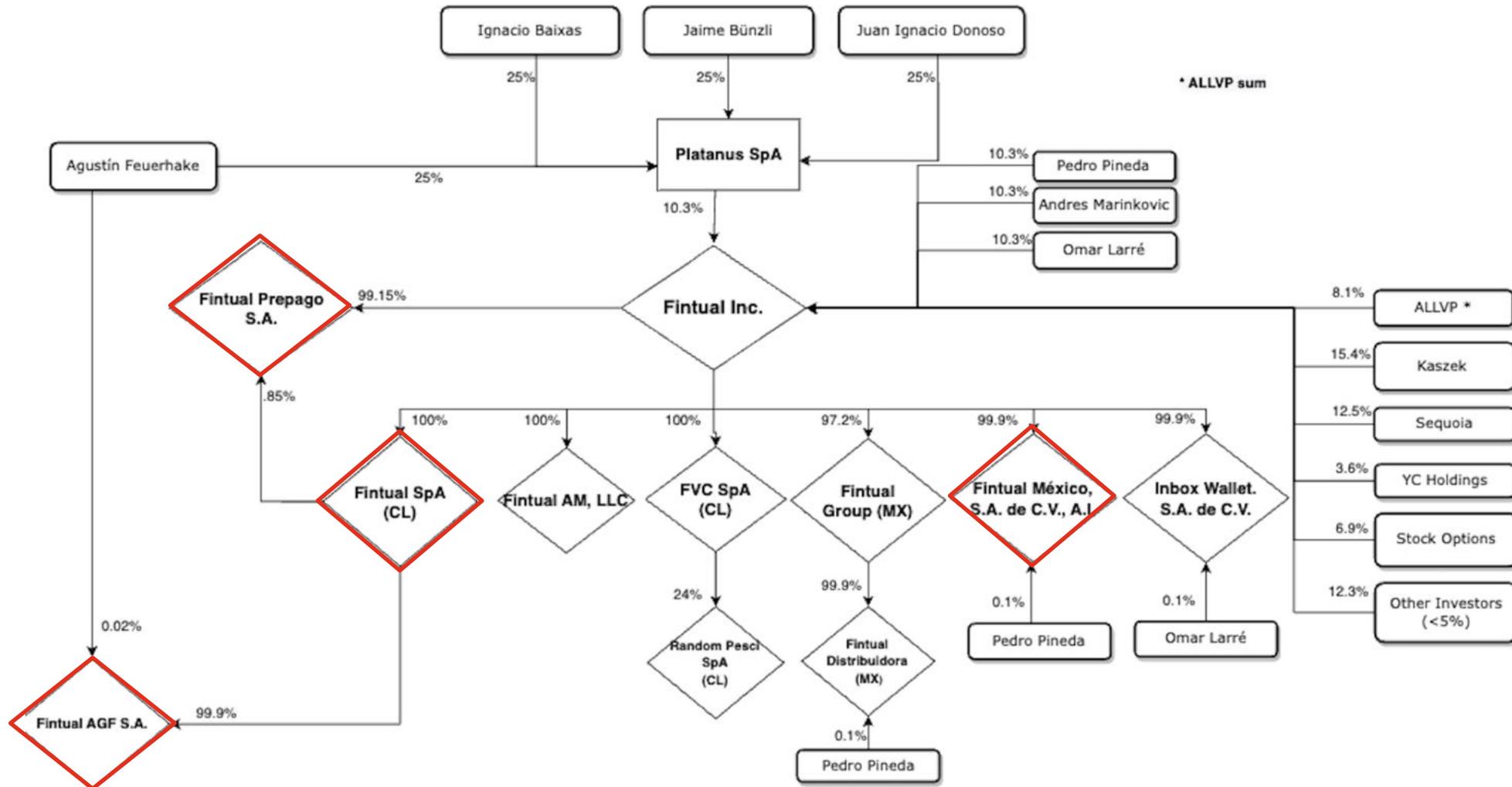
# Antecedentes

---

- ❑ Fintual se dedica a la prestación de servicios financieros automatizados, a través de una plataforma, medio a través del cual se automatizan y optimizan inversiones construidas en base a fondos y/o carteras administradas por Fintual Administradora General de Fondos S.A. (en adelante, “Fintual AGF”), y en el cual el usuario puede voluntariamente celebrar un contrato general de fondos y/o contrato de administración de cartera con Fintual AGF.
- ❑ En términos generales, Fintual es una empresa tecnológica que automatiza procesos y rutinas típicas en la industria financiera, permitiendo el enrolamiento remoto de clientes y las acciones de inversión y rescate de manera sencilla y eficiente.
- ❑ La matriz del Grupo Fintual se encuentra incorporada en Estados Unidos, Fintual Inc.
- ❑ Fintual SpA es una sociedad dedicada a la asesoría, consultoría y servicios en el área financiera, computacional, tecnológica y publicitaria. Es una empresa con amplia experiencia en el sector del marketing, interesada en prestar sus servicios profesionales para el desarrollo de campañas de publicidad orientadas a aumentar el volumen de clientes de administración de cartera de Fintual AGF. Además, desarrolla y comercializa un software consistente en plataformas tecnológicas cuyo fin es la optimización, automatización, organización y control del proceso de clientes e inversión de recursos de terceros, cuya propiedad intelectual posee.
- ❑ Fintual AGF es una entidad dedicada a la administración de recursos de terceros. Esta sociedad es supervisada y regulada en Chile por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF). Esta compañía administra los siguientes fondos, Fondo Mutuo Fintual Very Conservative Streep, Conservative Clooney, Moderate Pitt, Risky Norris, y Chile Infrastructure Leveraged I Fondo de Inversión. Al cierre de 2023, Fintual AGF contaba con 20.772 carteras administradas.
- ❑ Fintual Prepago S.A. (en adelante, “Fintual Prepago”) se dedica a la emisión de tarjetas de pago con provisión de fondos, en los términos que autoriza la Ley N° 20.950 y las demás normas que regulan la emisión de tarjetas de pago con provisión de fondos.
- ❑ Fintual México S.A. de C.V. (en adelante “Fintual México”) se dedica a la asesoría de inversiones para personas físicas en México. Ofrece fondos de inversión e instrumentos complementarios al ahorro por el retiro. Para administrar dichos productos requiere utilizar el software desarrollado por Fintual SpA.

# Antecedentes

- A continuación, se presenta la estructura legal del Grupo Fintual. Se han destacado las compañías involucradas en las transacciones sujetas a revisión en el presente análisis:



# Antecedentes

De acuerdo con la información que nos ha sido proporcionada por Fintual, a continuación, se resumen las principales funciones, activos y riesgos que asume cada una de las compañías involucradas en las transacciones analizadas:

Fintual SpA 	Fintual AGF 	Fintual Prepago 	Fintual México 
<ul style="list-style-type: none"> <li>❑ <u>Funciones:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Prestación de servicios de soporte y profesionales</li> <li>▪ Desarrollo y comercialización del software (plataforma tecnológica)</li> <li>▪ Actividades de desarrollo, mejora, mantenimiento, protección y explotación del activo intangible.</li> </ul> </li> <li>❑ <u>Activos:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Plataforma web online</li> <li>▪ Programas computacionales</li> </ul> </li> <li>❑ <u>Riesgos:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Incumplimiento</li> <li>▪ Crédito</li> <li>▪ Operacional</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❑ <u>Función:</u> Administración de fondos de terceros</li> <li>❑ <u>Activos:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Efectivo</li> <li>▪ Deudores comerciales</li> </ul> </li> <li>❑ <u>Riesgos:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Crédito</li> <li>▪ Mercado</li> <li>▪ Tipo de cambio</li> <li>▪ Tasa de interés</li> <li>▪ Liquidez</li> <li>▪ Cumplimiento de regulaciones</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❑ <u>Función:</u> Emisión de tarjetas de pago con provisión de fondos</li> <li>❑ <u>Activos:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Depósitos a plazo y efectivo</li> </ul> </li> <li>❑ <u>Riesgos:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Crédito</li> <li>▪ Operacional</li> <li>▪ Cumplimiento de regulaciones</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❑ <u>Función:</u> Asesoría de inversiones</li> <li>❑ <u>Activos:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Efectivo</li> <li>▪ Deudores comerciales</li> </ul> </li> <li>❑ <u>Riesgos:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Crédito</li> <li>▪ Mercado</li> <li>▪ Tipo de cambio</li> <li>▪ Tasa de interés</li> <li>▪ Liquidez</li> <li>▪ Cumplimiento de regulaciones</li> </ul> </li> </ul>

# Antecedentes – Licencia de Software

Fintual SpA desarrolla y comercializa un software consistente en plataformas tecnológicas cuyo fin es la optimización, automatización, organización y control del proceso de onboarding de clientes e inversión de recursos de terceros, cuya propiedad intelectual posee.

Fintual AGF y Fintual México requieren la utilización del mencionado Software con el fin de llevar a cabo el negocio de administración de fondos de terceros, de una manera más eficiente, requiriéndose para ello, la obtención de una licencia de uso del citado Software, necesario para la producción, desarrollo, comercialización y distribución de los productos financieros y las actividades complementarias que conforme a la legislación vigente se encuentren autorizadas para desarrollar.

Fintual SpA mantiene contratos de licenciamiento de software con sus partes relacionadas Fintual AGF y Fintual México, mediante los cuáles otorga a Fintual AGF y Fintual México una licencia no exclusiva, no transferible, en el territorio licenciado (Chile y México, respectivamente), sobre el Software para usar, desarrollar, hacer desarrollar, comercializar, ofrecer en venta, vender, ser vendido, exportar e importar los productos financieros , tecnológicos y otros propios de su giro, por cuenta propia o por encargo.

De acuerdo con la información que se nos ha proporcionado, por el licenciamiento del Software, actualmente Fintual SpA está cobrando a Fintual AGF y Fintual México lo siguiente:

## Fintual AGF

- ❑ Fintual AGF debe pagar mensualmente una regalía equivalente al 0,02% del promedio mensual del patrimonio administrado a través de Fondos Mutuos, Fondos de Inversión o Carteras Administradas que utilizan los servicios tecnológicos y el Software de Fintual SpA, efectuadas por la misma o por un tercero dentro de Chile. Dichos pagos se harán sobre el patrimonio promedio mensual, calculado al cierre contable de cada mes.

## Fintual México

- ❑ Fintual México debe pagar a Fintual SpA la suma anual de 18.000 USD. El Impuesto al Valor Agregado (IVA) se encuentra incluido en dicha suma.
- ❑ Fintual México debe pagar anualmente una regalía de un 0,08% más el IVA del promedio anual del patrimonio administrado, Carteras Administradas que utilizan los servicios tecnológicos y el Software de la Prestadora, efectuadas por la misma o por un tercero dentro de México. Dicho pago se hará sobre el patrimonio promedio anual, calculado al cierre contable de cada año conforme a las hojas de informes mensuales que haya enviado Fintual México.

# Antecedentes - Servicios

Con base en la información proporcionada, para efectos del presente análisis los **servicios prestados por Fintual SpA a sus empresas relacionadas se clasificarán** en las siguientes categorías según su naturaleza:

Servicios de soporte	Servicios de publicidad y de marketing	Servicios de IT	Subarrendamiento
<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Identificación y autenticación de usuarios</li><li><input type="checkbox"/> Servicio de atención al cliente</li><li><input type="checkbox"/> Gestión de Recursos Humanos</li><li><input type="checkbox"/> Contabilidad y finanzas</li><li><input type="checkbox"/> Asesoría legal, riesgos, auditoría interna y compliance</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Desarrollo de contenido de marketing</li><li><input type="checkbox"/> Desarrollo de campañas publicitarias (físicas o digitales)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Procesamiento y protección de datos</li><li><input type="checkbox"/> Desarrollo y mantención de la infraestructura tecnológica (distinta del software)</li><li><input type="checkbox"/> Mantenimiento y explotación de servidores</li><li><input type="checkbox"/> Seguridad de la información</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Subarrendamiento de espacios y/o oficinas</li></ul>

Cabe señalar que la categorización anterior servirá para identificar el margen de rentabilidad aplicable a cada tipo de servicio, según corresponda.

## Remuneración de mercado

- I. Licenciamiento de Software
- II. Servicios intragrupo
- III. Subarrendamiento



# ***I. Licenciamiento de Software – Fintual SpA***

---

De acuerdo con la información que nos ha sido proporcionada, Fintual SpA se encarga del desarrollo, mejora, mantenimiento, protección y/o explotación de los activos intangibles de su propiedad y, que son licenciados a sus partes vinculadas, Fintual AGF y Fintual México. Para llevar a cabo estas funciones Fintual SpA cuenta en su nómina con especialistas en tecnologías de la información y desarrolladores de software, los cuáles se encargan del correcto funcionamiento de la plataforma licenciada.

Cabe señalar que Fintual AGF y Fintual México utilizan el software con el fin de llevar a cabo el negocio de administración de carteras de valores, tomando decisiones de inversión a nombre y por cuenta de terceros, de una manera más eficiente, requiriendo para ello, la obtención de una licencia de uso del software, necesario para la producción, desarrollo, comercialización y distribución de sus productos financieros y las actividades complementarias que conforme a la legislación vigente en sus respectivos países se encuentra autorizada para desarrollar. Es importante mencionar que en ningún caso estas compañías podrán desarrollar actividades diferentes a las de su giro comercial sin previa autorización del organismo regulador correspondiente.

## **Análisis de Precios de Transferencia – Determinación de una remuneración de mercado**

De acuerdo con el Capítulo VI de las Directrices de la OCDE, uno de los métodos de Precios de Transferencia que probablemente resulte el más apropiado para establecer un rango de tasas de regalías de mercado para operaciones que involucran intangibles es el Método del Precio Comparable No Controlado (“PC”).

Según la información proporcionada por Fintual, Fintual SpA no otorga licenciamientos de software a terceros independientes, por lo que no se cuenta con información sobre comparables internos. En este sentido, se consideró razonable utilizar el método PC con comparables externos (contratos pactados entre terceros independientes).

El método PC con comparables externos permite establecer un rango de tasas de regalía de mercado tomando como referencia contratos pactados entre terceros independientes bajo términos y condiciones similares. Esta información es pública y se encuentra disponible en las bases de datos utilizadas por PwC.

# I. Licenciamiento de Software – Fintual SpA

En virtud de que no ha sido posible identificar contratos cuya contraprestación se determinará sobre el patrimonio administrado, se identificaron contratos por licenciamiento de software, cuya tasa de regalía se aplique sobre las **ventas**.

En resumen, la remuneración de mercado para la regalía por uso de software debe determinarse conforme a lo siguiente:

$$\text{Remuneración de Mercado} = \text{Ventas} * \text{tasa de regalía (\%)}$$

Donde:

- *Ventas*: corresponde a los ingresos de Fintual AGF y Fintual México que se generen a partir del uso de los servicios tecnológicos y el software de Fintual SpA.
- *Tasa de regalía*: corresponde a cualquier valor de referencia que se encuentre dentro del rango intercuartil identificado.

A continuación, se presenta el rango de tasas de regalías determinado a partir de la búsqueda realizada. La búsqueda se encuentra descrita en los anexos del presente informe:

	Valores
<i>Número de observaciones</i>	15
Cuartil Inferior	1,13%
Mediana	2,50%
Cuartil Superior	4,50%

**Se recomienda a Fintual SpA establecer una regalía que se sitúe dentro del rango de mercado (cerca a la mediana de los contratos comparables)**

Cabe señalar que la metodología descrita anteriormente es aplicable a la operación con Fintual AGF y Fintual México. Respecto a esta última, es importante mencionar que los contratos seleccionados como comparables no especifican un pago fijo por adelantado.

# I. Licenciamiento de Software – Cumplimiento de la Ley de Sociedades Anónimas

En cumplimiento al punto 5 del artículo 147 de la Ley de Sociedades Anónimas 18.046, PwC Chile desarrolló el siguiente análisis para informar al Directorio de Fintual respecto de los siguientes puntos:

- ❑ Condiciones de la operación: con base en los antecedentes recopilados, es nuestro entender que la operación de licenciamiento de software entre Fintual SpA y Fintual AGF se llevará a cabo en las condiciones que habitualmente prevalecen en el mercado, es decir a valores normales de mercado, siguiendo los procedimientos y metodologías de Precios de Transferencia establecidos en la Ley de Impuesto a la Renta vigente en Chile.
- ❑ Efectos de la operación: el licenciamiento del software tiene efectos significativos en la gestión legal, operativa, financiera y técnica tanto para quien desarrolló el software, en este caso Fintual SpA, como para quién lo utiliza, en este caso Fintual AGF.
- ❑ Potencial impacto para la sociedad: el software licenciado por Fintual AGF desde Fintual SpA, es esencial para la prestación de sus servicios, por el cual pagará una regalía que va desde el 1,13% al 4,50% sobre los ingresos generados por Fintual AGF. Esto puede tener varios impactos importantes en la sociedad anónima:
  - i. Efecto en los márgenes de ganancia: al pagar una regalía como un porcentaje fijo de los ingresos, cualquier aumento en las ventas incrementará proporcionalmente el costo de licenciamiento. Esto podría reducir los márgenes de ganancia si los demás costos operativos de Fintual AGF no se gestionan eficientemente.
  - ii. Dependencia tecnológica: la naturaleza indispensable de este software implica una alta dependencia tecnológica. Cualquier cambio en las condiciones del licenciamiento, actualizaciones del software o modificaciones en la estructura de precios podría generar riesgos financieros y operativos que deben ser monitoreados.
  - iii. Competitividad: la necesidad de contar con este software para ofrecer los servicios puede limitar la capacidad de negociación o la posibilidad de migrar a otras soluciones tecnológicas. A su vez, puede limitar la adopción de soluciones alternativas o más innovadoras que podrían mejorar la eficiencia o reducir los costos, lo que podría afectar la posición competitiva de la compañía en el mercado.
  - iv. Escalabilidad del negocio: A medida que Fintual AGF crezca, el costo del licenciamiento aumentará proporcionalmente a los ingresos. Este modelo de costo variable debe ser considerado al proyectar el crecimiento y evaluar su viabilidad en el largo plazo.
  - v. Seguridad: Fintual AGF al acceder a un software licenciado por una entidad vinculada está menos propensa a sufrir vulnerabilidades de seguridad de la información o enfrentar interrupciones operativas. Al ser parte del mismo grupo, la proveedora del software puede brindar soporte técnico más rápido y eficiente en caso de fallos, minimizando el tiempo de interrupción.

Dado lo anterior, es fundamental evaluar continuamente el impacto de este licenciamiento en las finanzas y operaciones para garantizar que no comprometa la rentabilidad ni el desarrollo estratégico de la compañía.

## II. Servicios intragrupo prestados por Fintual SpA – Remuneración de mercado

A los fines de establecer un rango de valores de mercado por la prestación de los servicios explicados en el apartado anterior, consideramos que el método más apropiado es el Método de Margen Neto de la Transacción (“TMN”).

Bajo este método, el valor de mercado de los servicios se determina al añadir un margen apropiado de ganancia sobre la base de costos y gastos (“MOCG”) del servicio. Dicho margen se obtiene de los porcentajes de ganancia obtenidos por compañías que operan bajo circunstancias comparables en la prestación de servicios de características similares (comparables externos).

En resumen, la remuneración de mercado por los servicios debe determinarse conforme a lo siguiente:

$$\text{Remuneración de Mercado} = [\text{Base de costos y gastos de valor agregado} * (1 + M)] + \text{Costos pass-through}$$

Donde:

*Base de costos y gastos de valor agregado:* se consideran los costos y gastos efectivamente incurridos por la prestataria, que principalmente incluyen la dotación/nómina de las personas involucradas en la prestación de servicios más otros gastos indirectos tales como gastos de infraestructura.

*M:* Margen de rentabilidad determinado conforme a la rentabilidad de compañías comparables.

*Costos pass-through:* costos que no representan un valor agregado tales como gastos de viaje y honorarios de terceros.

Adicionalmente, es importante tener presente que la base de costos y gastos deberá ser distribuida entre cada una de las receptoras de los servicios. Cuando no sea posible hacer esta asignación de manera directa, se deberá utilizar un criterio o llave de asignación que resulte razonable (por ejemplo, horas, usuarios, entre otros).

## II. Servicios intragrupo prestados por Fintual SpA – Llaves de asignación

Con base en la información proporcionada por Fintual y los tipos de servicios prestados, así como la posibilidad de prorratear los gastos de acuerdo con criterios objetivos, los criterios de asignación de los costos y gastos incurridos por Fintual SpA en la prestación de los servicios serían los siguientes:

Fintual SpA	Tipo de servicios	Base de costos y gastos	Criterio de asignación del gasto
	Servicios de soporte	Remuneraciones Gastos administrativos y de oficina	▪ % del tiempo incurrido hacia cada receptor
	Servicios de publicidad y marketing	Remuneraciones Gastos administrativos y de oficina	▪ Número de campañas ▪ % del tiempo incurrido hacia cada receptor
	Servicios de IT	Remuneraciones Gastos administrativos y de oficina	▪ Número de usuarios/servidores ▪ % del tiempo incurrido hacia cada receptor

Compañías receptoras de los servicios

## II. Servicios intragrupo prestados por Fintual SpA – rangos de mercado

Se realizaron diferentes búsquedas para cada una de las categorías de servicios mencionados anteriormente que Fintual Spa presta a sus partes relacionadas.

Por lo tanto, se realizó una búsqueda de compañías comparables, por cada tipo de servicio, para analizar qué margen hubieran adicionado terceros independientes en circunstancias comparables. La estrategia de búsqueda de cada muestra se describe en el anexo de este documento y sus conclusiones se presentan a continuación:

Tipo de servicios	Indicador	Cuartil Inferior	Mediana	Cuartil Superior
Servicios de soporte	MOCG	2,98%	<b>5,61%</b>	12,18%
Servicios de publicidad y marketing	MOCG	6,55%	<b>6,91%</b>	14,26%
Servicios de IT	MOCG	4,13%	<b>7,26%</b>	17,93%

**Se recomienda a la Compañía establecer un margen de rentabilidad que se encuentre dentro del rango de mercado (cercano a la mediana de los comparables)**

En resumen, la remuneración de mercado puede determinarse conforme a la siguiente fórmula (a modo de ejemplo, la Compañía debe decidir el % a adicionar):

**Remuneración Servicios de soporte = [Base de costos y gastos de valor agregado\*(1+5%)]**

**Remuneración Servicios de marketing y publicidad = [Base de costos y gastos de valor agregado\*(1+7%)]**

**Remuneración Servicios de IT = [Base de costos y gastos de valor agregado\*(1+7%)]**

# III. Servicios de subarrendamiento

- ❑ Es nuestro entender que en el cobro del subarriendo de las oficinas a Fintual Prepago y Fintual AGF, Fintual SpA actuará únicamente como agente intermediario para recobrar la proporción que le corresponde al uso del espacio arrendado por Fintual Prepago y Fintual AGF, sin asumir mayores funciones en esta operación.
- ❑ Considerando que lo anterior surge como una función de apoyo, es decir no forma parte de la actividad principal de Fintual SpA, no requiere el uso de activos intangibles y no implica la asunción o el control de un riesgo importante o relevante, puede catalogarse como una actividad de bajo valor agregado.
- ❑ Asimismo, se señala en las Directrices de la OCDE, en el párrafo 7.34 que *“cuando una empresa relacionada interviene únicamente como agente o como intermediario en una prestación de servicios es importante, al aplicar un método basado en el costo, que el rendimiento o el margen sobre los costos resulte apropiado para el ejercicio de las funciones del agente y no para la propia prestación de los servicios. En ese caso no sería apropiado fijar un precio de plena competencia aplicando un margen sobre los costes de los servicios sino sobre los costes inherentes a la función de agente. Por ejemplo, una empresa asociada puede soportar los costes relativos al alquiler de los espacios publicitarios por cuenta de los miembros del grupo, costes que los miembros del grupo habrían soportado directamente si hubieran sido independientes. En ese caso, **podrá ser apropiado repercutir esos costos a los destinatarios del grupo sin margen alguno**, reservando el incremento únicamente a los costos incurridos por el intermediario en el ejercicio de sus funciones de agente.”*
- ❑ Considerando que Fintual SpA no realiza ninguna función adicional más allá de recuperar el monto proporcional del arriendo de las oficinas a Fintual Prepago y Fintual AGF, resulta razonable no agregar un margen de beneficio.
- ❑ Dado lo anterior la renta de subarrendamiento por la utilización de las oficinas se determinará de la siguiente manera:

Renta de subarrendamiento = Costo total del arrendamiento del inmueble \* % de ocupación de cada compañía

Donde:

Costo total del arrendamiento: renta que cobra mensual/anualmente el tercero independiente a Fintual SpA por el arrendamiento del inmueble.

% de ocupación: corresponde al resultado de la división del número de colaboradores de cada entidad legal (Fintual SpA, Fintual Prepago y Fintual AGF) entre el número total de los colaboradores que ocupan el espacio arrendado. A modo de ejemplo, la siguiente sería la fórmula para determinarlo:

$$\% \text{ de ocupación Fintual AGF} = \frac{\text{Colaboradores de Fintual AGF}}{\text{Colaboradores Fintual SpA} + \text{Fintual AGF} + \text{Fintual Prepago}}$$

## Recomendaciones

---

- I. Licenciamiento de Software
- II. Servicios intragrupo
- III: Política de Habitualidad



# I. *Licenciamiento de Software*

---

- ❑ La regalía pagada por el licenciamiento de software no debería incluir un cobro separado por la prestación de servicios por el desarrollo de nuevas funciones del software, la mantención o mejora de las funcionalidades originales o la explotación del mismo. Dichos costos y gastos deberían ser asumidos por Fintual SpA al ser el dueño del intangible.
- ❑ La tasa de regalía determinada a cobrar por Fintual SpA a sus partes relacionadas debería permitir a Fintual SpA recuperar los costos y gastos incurridos en todas las funciones que realiza para desarrollar, mantener, mejorar, proteger y explotar el intangible.
- ❑ Es importante mencionar que terceros independientes suelen acordar regalías en función del éxito comercial (ventas o ingresos generados) en lugar de una tarifa fija que no está relacionada con el rendimiento de los activos intangibles. En este sentido, la regalía a ser cobrada por Fintual SpA debería estar vinculada a una única remuneración basada en las ventas de la compañía beneficiaria, sin un monto fijo previo por su simple otorgamiento.
- ❑ A continuación, encontrarán una recomendación de redacción para la cláusula de precio a ser descrita en el cuerpo de los contratos de licenciamiento de Software:

*“la beneficiaria se compromete a pagar a la Prestadora una regalía equivalente al [X%] de los ingresos generados por la utilización del software licenciado. Estos ingresos se calcularán sobre la base de las ventas o ingresos totales derivados directamente de los servicios proporcionados por la beneficiaria que involucren el uso del software. El pago de las regalías deberá realizarse de manera mensual/trimestral [seleccionar según preferencia], a más tardar dentro de los primeros [X] días hábiles del mes/periodo siguiente al cierre del mes/periodo respectivo. La beneficiaria deberá presentar a la prestadora un informe detallado de los ingresos obtenidos durante el período correspondiente, junto con la liquidación de las regalías debidas, indicando claramente el cálculo de la regalía a pagar.*”

## II. Servicios intragrupo

- ❑ Según la información proporcionada por Fintual, los montos cobrados por los servicios son fijos, sin embargo, de acuerdo con nuestra experiencia en fiscalizaciones en materia de Precios de Transferencia con el SII y tomando en consideración las Directrices de la OCDE, **se debiera establecer una remuneración para tales servicios que esté determinada por los costos y gastos más un margen de rentabilidad de mercado.**

En este sentido, a continuación, detallamos la información de soporte que será requerida por el SII en un proceso de fiscalización:

- ✓ Descripción detallada de cada uno de los servicios recibidos.
- ✓ Explicación del beneficio que le genera a la compañía receptora del servicio.
- ✓ Respaldo del cálculo del monto cobrado por servicios, incluyendo la base de costos considerada (con detalle de los costos y gastos considerados), así como las llaves de distribución utilizadas para asignar el costo del servicio.
- ✓ Indicar el margen de rentabilidad aplicado a los servicios.
- ✓ Segmentación de la información financiera del prestador del servicio, donde se pueda ver el margen efectivamente cobrado por los servicios intercompañía.
- ✓ El detalle de las cuentas (número de cuentas) donde se contabilizan los costos o gastos y la conciliación de estas con los montos declarados.
- ✓ Formulario 50, en caso de corresponder.
- ✓ Comprobante de pagos de los servicios, como por ejemplo cartolas bancarias.
- ✓ Documentación que soporta la efectiva prestación/recepción del servicio (correos, informes, presentaciones, minutas de reunión, etc.).
- ✓ Detalle de la duración del servicio.

## II. Servicios intragrupo

---

- ❑ Recomendamos homologar los contratos intercompañía de similar naturaleza, en términos de la descripción del alcance de los servicios, precio, etc.
- ❑ A continuación, encontrarán una recomendación de redacción para la cláusula de precio a ser descrita en el cuerpo de los contratos de servicios:

*“La remuneración será determinada como los costos propios incurridos por parte de la entidad prestadora del servicio más un margen de rentabilidad de mercado que será establecido por un tercero independiente.”*

- ❑ Adicionalmente, es recomendable indicar el margen de rentabilidad en los anexos del contrato, ya que cada vez que se actualicen los márgenes de utilidad a que se hace referencia en la cláusula de precio, se deberá celebrar un nuevo anexo. Redacción sugerida para el Anexo del contrato:

*“De conformidad con lo previsto en la cláusula [XX] del presente contrato, las Partes reconocen que la remuneración por los servicios mencionados en el Anexo/Cláusula [XX], corresponden a la suma de los costos, más un porcentaje que cumpla los estándares de valor de mercado de acuerdo con las regulaciones de precios de transferencia.*

*En virtud de lo anterior, las Partes aceptan que el Markup por los servicios profesionales será del [X%] sobre los Costos totales del prestador de servicios”*

## ***II. Servicios intragrupo***

---

- ❑ Un punto relevante a tener en cuenta y considerar es la duplicidad de los servicios.
  - i. No se consideran servicios intragrupo aquellos que duplican funciones realizadas por otro miembro del grupo o por un tercero, salvo en casos temporales, como durante una reorganización, o cuando la duplicación busca reducir riesgos, como obtener una segunda opinión. La duplicación debe analizarse detalladamente para evitar costos ineficientes.
  - ii. Que una compañía realice internamente una actividad y pague a otra compañía del grupo por un servicio similar no implica necesariamente duplicación, ya que pueden ser complementarios, sin embargo, es relevante que estos casos estén correctamente documentados.
- ❑ En este sentido, es importante que Fintual pueda identificar que los servicios prestados y cubiertos a través de los contratos analizados no estén siendo cobrados desde Fintual SpA a sus partes relacionadas en diversas ocasiones o por funciones similares.

# III. Política de Habitualidad

En cumplimiento con la Norma De Carácter General N°501 de la Comisión para el Mercado Financiero, Fintual debe contar con Políticas de Habitualidad para las Operaciones con Partes Relacionadas llevadas a cabo por Fintual AGF y Fintual Prepago.

En este sentido, a continuación se resumen brevemente las mismas aplicables a las operaciones sujetas a análisis:

## **Se considerarán habituales, las siguientes operaciones:**

- a) La contratación de servicios y asesorías de marketing, uso de marca y publicidad para el desarrollo y promoción de los servicios y productos de Fintual AGF, uso de propiedad industrial e intelectual;
- b) La contratación de servicios de backoffice, los que incluyen servicios de atención al cliente, contabilidad, finanzas, gestión de recursos humanos, legales, de cumplimiento y gestión de riesgo.
- c) La contratación de servicios informáticos y de infraestructura tecnológica, procesamiento y administración de datos;
- d) La celebración de contratos de arrendamiento y sub-arrendamiento de bienes muebles o inmuebles.

## **El monto máximo de las operaciones anteriores estará limitado a:**

- 1. Los servicios de la letra a) de la sección 3 anterior, hasta un 10% de los ingresos.
- 2. Los servicios de la letra b) de la sección 3 anterior, hasta un 10% de los ingresos.
- 3. Los servicios de la letra c) de la sección 3 anterior, hasta un 10% de los ingresos.
- 4. Los servicios de la letra d) de la sección 3 anterior, hasta un 10% de los ingresos.

Es importante que Fintual monitoree y se mantenga en cumplimiento de los montos máximos descritos anteriormente.

En el caso de los servicios prestados por Fintual SpA y el subarrendamiento cobrado, al momento de la emisión de este reporte no contamos con una segmentación de la información financiera y la distribución de los costos y gastos incurridos por el prestador del servicio, para luego de aplicados los márgenes de mercados descritos en el presente documento, evaluar si los servicios prestados cumplen con la política de habitualidad.

Por lo anterior, es relevante que Fintual pueda generar ésta información para luego de realizar el cambio de metodología (desde los montos fijos en UF cobrados actualmente por Fintual SpA hacia la metodología propuesta en el presente documento) se pueda comprobar que está en cumplimiento de la política de habitualidad de Fintual.

## Anexos

---

### I. Descripción de las búsquedas



# *Anexos – Descripción Búsqueda Licenciamiento de Software*

---

## Determinación de la tasa de regalia de mercado

### Búsqueda de contratos comparables externos

Para identificar contratos comparables, se realizó una búsqueda internacional, utilizando los siguientes parámetros:

- Base de datos: ktMine y PwC.
- Tipo de contratos incluidos: Servicios Financieros, Software, Tecnología, Distribución, Servicios Técnicos, Licencia Cruzada
- Tipo de contratos excluidos: Fabricación/proceso intangible.
- Códigos Industrial: CI:18 OR SIC:6\* OR SIC:732\* OR CI:9.
- Palabras clave : “SOFTWARE” OR “PLATFORM”.
- Base de consideración: Ventas brutas, Ventas netas.
- Tipo de consideración: porcentual.
- Contratos excluidos: enmiendas, contratos entre partes relacionadas.

### Filtros cuantitativos y cualitativos

Con el fin de obtener un alto grado de comparabilidad entre la parte analizada y los comparables, se descartaron contratos según los siguientes filtros cuantitativos y cualitativos:

- Contratos asociados a prestación de servicios de manufactura o desarrollo de intangibles.
- Contratos relacionados a diferentes funciones.
- Contratos relacionados a diferentes actividades.
- Contratos relacionados a diferentes productos.
- Contratos relacionados a diferente industria.
- Otras razones (Duplicado).

# Anexos – Descripción Búsqueda Licenciamiento de Software

## Contratos seleccionados como comparables (licenciamiento de software)

Con base en el análisis realizado, a continuación, se presenta una lista de los contratos seleccionados como comparables, y la contraprestación acordada.

#	Fuente	ID	Licenciatarios	Licenciantes	Contraprestación (%)
1	KT	25491	KACHING KACHING, INC.	BEYOND COMMERCE, INC.	5
					7
					2
2	KT	110802	CYBER APPS WORLD INC.	ECOMMERCE TECHNOLOGIES INC.	1
					0,05
					0,02
					0,01
3	KT	81569	ASSURED MOBILE TECHNOLOGIES LLC.	VERIFY SMART CORP.	2,5
4	KT	112576	SILVER RIDGE-TANGERINE SDN BHD	WEYLAND TECH INC.	12,5
5	KT	104861	SERATOSA INC.	SSWA SOFTWARE LTD.	3
6	KT	99116	CONSORTEUM HOLDINGS, INC.	TARSIN INC.	12,5
7	PwC	696096	OCTUS INC	ECONEXUS	1,75
8	KT	228586	NEWAGE, INC.	KWIKCLICK, INC.	3
					4
9	KT	101832	GMAC INSURANCE MANAGEMENT CORPORATION	AMTRUST NORTH AMERICA, INC	5

La siguiente tabla muestra el rango intercuartil obtenido a partir de las contraprestaciones establecidas en los contratos seleccionados como comparables:

Rango intercuartil	Contraprestación (Porcentaje sobre valor de las ventas)
Nº de comparables	15
<b>Cuartil inferior</b>	<b>1,13%</b>
<b>Mediana</b>	<b>2,50%</b>
<b>Cuartil superior</b>	<b>4,50%</b>

# *Anexos – Descripción Búsqueda Licenciamiento de Software*

---

## Información de los contratos comparables aceptados (licenciamiento de software)

### **1. ID 25491**

Otorgar el derecho a ser designado como Licenciante principal y Distribuidor exclusivo para vender, otorgar licencias y distribuir los Servicios de procesamiento back-end y el sistema de compras I-supply.

### **2. ID 110802**

Otorgar el derecho a comercializar, usar o vender la Tecnología Licenciada, relacionada con el comercio electrónico, y las Mejoras incorporadas a la Tecnología Licenciada en todo el mundo sujetas a la cobertura de patente de la Tecnología Licenciada

### **3. ID 81569**

Otorgar el derecho a usar y explotar la IP Licenciada (la Patente de Verify titulada "Sistema y Método para Verificar la Identidad de un usuario en Transacciones Electrónicas" y toda la propiedad intelectual).

### **4. ID 112576**

Otorgar el derecho a implementar, utilizar, comercializar y vender la plataforma CreateApp (programas de software informático, conocidos colectivamente como la Plataforma CreateApp (" la Tecnología ") que son útiles para crear, gestionar y coordinar canales y transacciones de comercio electrónico).

### **5. ID 104861**

Otorgar el derecho a implementar, utilizar y comercializar la red y plataforma de SSWA Software Ltd.

### **6. ID 99116**

Otorgar el derecho a usar, demostrar, comercializar, ofrecer a la venta, vender, licenciar y/o distribuir de otro modo la Plataforma de Software

### **7. ID 696096**

El Licenciante otorga al Licenciatario una licencia no exclusiva por siete años (7 años) y, posteriormente, un derecho libre de regalías sobre la Tecnología, incluido todo el código fuente y los materiales de respaldo y la información necesarios para desarrollar aún más la Tecnología e incorporar dicho trabajo en un Programa Licenciado.

# *Anexos – Descripción Búsqueda Licenciamiento de Software*

---

## Información de los contratos comparables aceptados (licenciamiento de software)

### **8. ID 228586**

Otorga el derecho de personalizar el Software para su uso en la plataforma de venta social de NewAge, pero no puede, sin embargo, transferir ni sublicenciar el Software a ningún tercero. Kwikclick proporcionará instrucciones y pautas a NewAge que deben seguirse para la instalación, implementación, acceso y uso del Software por parte de NewAge.

### **9. ID 101832**

Otorgar el derecho a (i) una licencia de usuario y de sitio ilimitada, no exclusiva, intransferible (a) para usar e interactuar con el Software, (b) para permitir el uso y la interacción con el Software entregado y los Usuarios autorizados y (c) para usar e interactuar con la Documentación; únicamente en relación con el funcionamiento del Software .

# ***Anexos – Descripción Búsqueda Servicios de Soporte***

## **Determinación del margen de mercado (servicios administrativos y de soporte)**

### **Búsqueda de comparables externos**

Para identificar compañías comparables, se realizó una búsqueda internacional, utilizando los siguientes parámetros:

- Base de datos: S&P Capital IQ, S&P Compustat y Refiinitiv.
- Tipo de comparables: Compañías activas y públicas.
- Región geográfica: América.
- Códigos SIC: 7361, 7363, 7389, y 8721.

### **Filtros cuantitativos y cualitativos**

Con el fin de obtener un alto grado de comparabilidad entre la parte analizada y las comparables, se descartaron compañías según los siguientes filtros cuantitativos y cualitativos:

- Compañías que no tenían suficiente información financiera disponible (3 de 3 años).
- Compañías con pérdidas consecutivas.
- Compañías con pérdidas promedio.
- Compañías que desarrollan funciones y actividades de negocio diferentes.
- Compañías controladas.
- Compañías domiciliadas en jurisdicciones con regímenes fiscales preferenciales.

# Anexos – Descripción Búsqueda Servicios de Soporte

## Rango intercuartil de rentabilidades de mercado (servicios administrativos y de soporte)

Con base en el análisis realizado, a continuación, se presenta una lista de las compañías seleccionadas como comparables, y la rentabilidad promedio ponderada de cada una, para el período 2021 a 2023.

#	Nombre	MOCG Promedio Ponderado
1	AMN Healthcare Services, Inc.	12,66%
2	Barrett Business Services, Inc.	5,61%
3	CBIZ, Inc.	12,30%
4	Hudson Global, Inc.	2,98%
5	Kelly Services, Inc.	1,29%
6	Kforce Inc.	6,88%
7	ManpowerGroup Inc.	3,03%
8	Robert Half Inc.	12,18%
9	TrueBlue Inc.	2,13%

A continuación, se muestra el rango intercuartil calculado con el MOCG promedio ponderado, para el período 2021 a 2023, de las compañías comparables.

Rango intercuartil	MOCG Promedio Ponderado
N° de comparables	9
<b>Cuartil inferior</b>	<b>2,98%</b>
<b>Mediana</b>	<b>5,61%</b>
<b>Cuartil superior</b>	<b>12,18%</b>

# *Anexos – Descripción Búsqueda Servicios de Soporte*

## **Compañías Comparables (servicios administrativos y de soporte)**

### **1. AMN Healthcare Services, Inc. (Estados Unidos)**

AMN Healthcare Services, Inc. proporciona soluciones de personal de atención médica y servicios de dotación de personal a centros de atención médica en los Estados Unidos.

### **2. Barrett Business Services, Inc (Estados Unidos)**

Barrett Business Services, Inc. ofrece soluciones de gestión empresarial para pequeñas y medianas empresas en los Estados Unidos. La empresa desarrolla una plataforma de gestión que integra un enfoque basado en el conocimiento de la industria de la consultoría de gestión con herramientas de la industria de la tercerización de recursos humanos.

### **3. CBIZ, Inc. (Estados Unidos)**

CBIZ, Inc. proporciona servicios financieros, de seguros y de asesoramiento en los Estados Unidos y Canadá.

### **4. Hudson Global, Inc. (Estados Unidos)**

Hudson Global, Inc. ofrece soluciones de talento para empresas multinacionales de mediana y gran capitalización y agencias gubernamentales bajo la marca Hudson RPO en América, Asia Pacífico y Europa.

### **5. Kelly Services, Inc. (Estados Unidos)**

Kelly Services, Inc., junto con sus subsidiarias, proporciona soluciones de fuerza laboral a diversas industrias.

### **6. Kforce Inc. (Estados Unidos)**

Kforce Inc. ofrece servicios y soluciones profesionales de dotación de personal en los Estados Unidos.

### **7. ManpowerGroup Inc (Estados Unidos)**

ManpowerGroup Inc. ofrece soluciones y servicios de fuerza laboral en todo el mundo. La compañía ofrece servicios de reclutamiento, incluyendo reclutamiento permanente, temporal y por contrato de profesionales, así como puestos administrativos e industriales bajo las marcas Manpower y Experis.

### **8. Robert Half Inc. (Estados Unidos)**

Robert Half Inc. ofrece soluciones de talento y servicios de consultoría empresarial en América del Norte, América del Sur, Europa, Asia y Australia

### **9. TrueBlue Inc (Estados Unidos)**

TrueBlue, Inc., junto con sus subsidiarias, ofrece soluciones de fuerza laboral especializada en los Estados Unidos, Canadá, el Reino Unido, Australia y Puerto Rico.

# ***Anexos – Descripción Búsqueda Servicios de Publicidad y Marketing***

---

## Determinación del margen de mercado (servicios de publicidad y marketing)

### Búsqueda de comparables externos

Para identificar compañías comparables, se realizó una búsqueda internacional, utilizando los siguientes parámetros:

- Base de datos: S&P Capital IQ, S&P Compustat y Refinitiv.
- Tipo de comparables: Compañías activas, inactivas, otras y públicas.
- Región geográfica: América y Europa.
- Códigos SIC: 7322, 7323, 7361, 7363, 7389, 8721, 8732, 8741, 8742, 8743, 8748.

### Filtros cuantitativos y cualitativos

Con el fin de obtener un alto grado de comparabilidad entre la parte analizada y las comparables, se descartaron compañías según los siguientes filtros cuantitativos y cualitativos:

- Compañías que no tenían suficiente información financiera disponible (2 de 3 años).
- Compañías con pérdidas consecutivas.
- Compañías con pérdidas promedio.
- Compañías con un ratio de inventario sobre activos superior al 5%.
- Compañías con un ratio de I&D sobre ventas superior al 3%.
- Compañías que desarrollan funciones y actividades de negocio diferentes.
- Compañías controladas.
- Compañías domiciliadas en jurisdicciones con regímenes fiscales preferenciales.

# Anexos – Descripción Búsqueda Servicios de Publicidad y Marketing

## Rango intercuartil de rentabilidades de mercado (servicios de publicidad y marketing)

Con base en el análisis realizado, a continuación, se presenta una lista de las compañías seleccionadas como comparables, y la rentabilidad promedio ponderada de cada una, para el período 2021 a 2023.

#	Nombre	MOCG Promedio Ponderado
1	Execus SpA	29,60%
2	Harte Hanks Inc	6,49%
3	High Co. S.A.	12,55%
4	Interpublic Group of Cos Inc	15,96%
5	SPAR Group Inc	3,55%
6	Stagwel Inc	6,91%
7	System1 Group PLC	6,61%

A continuación, se muestra el rango intercuartil calculado con el MOCG promedio ponderado, para el período 2021 a 2023, de las compañías comparables.

Rango intercuartil	MOCG Promedio Ponderado
N° de comparables	7
<b>Cuartil inferior</b>	<b>6,55%</b>
<b>Mediana</b>	<b>6,91%</b>
<b>Cuartil superior</b>	<b>14,26%</b>

# *Anexos – Descripción Búsqueda Servicios de Publicidad y Marketing*

---

## **Compañías Comparables (servicios de publicidad y marketing)**

### **1. Execus SpA (Italia)**

Execus SpA es una empresa con sede en Italia dedicada a la industria de la publicidad y el marketing.

### **2. Harte Hanks Inc (Estados Unidos)**

Harte Hanks, Inc., junto con sus subsidiarias, es una empresa global de experiencia del cliente. La compañía opera a través de cuatro segmentos: Servicios de Marketing; Atención al cliente, servicio de ventas y servicios de cumplimiento y logística.

### **3. High Co. SA. (Francia)**

Ofrece soluciones de marketing a varios minoristas y marcas en todo el mundo. La empresa ofrece servicios de plataforma de marca, estrategia de comunicación, participación en redes sociales y estrategia de medios; y servicios de diseño de servicios, SMS y notificaciones push, aplicaciones móviles y sitios web, y programas de fidelización.

### **4. The Interpublic Group of Cos Inc (Estados Unidos)**

Ofrece servicios de publicidad y marketing en todo el mundo. Opera en tres segmentos: Medios, Soluciones de Datos y Compromiso, Soluciones Integradas de Publicidad y Creatividad, y Comunicaciones Especializadas y Soluciones Experienciales.

### **5. SPAR Group Inc (Estados Unidos)**

Ofrece servicios de comercialización y marketing de marca en América, Asia-Pacífico, Europa, Medio Oriente y África.

### **6. Stagwel Inc (Estados Unidos)**

Es una red de marketing global digital. Sus principales capacidades incluyen la transformación digital, los medios y datos de rendimiento, los conocimientos y la estrategia de los consumidores, y la creatividad y las comunicaciones.

### **7. System1 Group PLC (Reino Unido)**

Proporciona datos de investigación de mercado y servicios de información en el Reino Unido, Estados Unidos, América Latina, el resto de Europa y Asia Pacífico.

# ***Anexos – Descripción Búsqueda Servicios de IT***

---

## **Determinación del margen de mercado (servicios de IT)**

### **Búsqueda de comparables externos**

Para identificar compañías comparables, se realizó una búsqueda internacional, utilizando los siguientes parámetros:

- Base de datos: S&P Capital IQ, S&P Compustat y Refinitiv.
- Tipo de comparables: Compañías activas y públicas.
- Región geográfica: América.
- Códigos SIC: 737\*, 7371, 7373, 7374.

### **Filtros cuantitativos y cualitativos**

Con el fin de obtener un alto grado de comparabilidad entre la parte analizada y las comparables, se descartaron compañías según los siguientes filtros cuantitativos y cualitativos:

- Compañías que no tenían suficiente información financiera disponible (3 de 3 años).
- Compañías con pérdidas promedio.
- Compañías con un ratio de I&D sobre ventas superior al 3%.
- Compañías que desarrollan funciones y actividades de negocio diferentes.
- Compañías controladas.
- Compañías domiciliadas en jurisdicciones con regímenes fiscales preferenciales.

# Anexos – Descripción Búsqueda Servicios de IT

## Rango intercuartil de rentabilidades de mercado (servicios de IT)

Con base en el análisis realizado, a continuación, se presenta una lista de las compañías seleccionadas como comparables, y la rentabilidad promedio ponderada de cada una, para el período 2021 a 2023.

#	Nombre	MOCG Promedio Ponderado
1	CDW Corp	7,98%
2	CGI Inc.	19,30%
3	Cognizant Technology Solutions Corporation	18,12%
4	Converge Technology Solutions Corp.	2,57%
5	DXC Technology Company	2,15%
6	Lwsa SA	4,65%
7	Perficiente, Inc.	17,87%
8	Unisys Corp	6,54%

A continuación, se muestra el rango intercuartil calculado con el MOCG promedio ponderado, para el período 2021 a 2023, de las compañías comparables.

Rango intercuartil	MOCG Promedio Ponderado
N° de comparables	8
<b>Cuartil inferior</b>	<b>4,13%</b>
<b>Mediana</b>	<b>7,26%</b>
<b>Cuartil superior</b>	<b>17,93%</b>

# *Anexos – Descripción Búsqueda Servicios de IT*

---

## Compañías Comparables (servicios de IT)

### **1. CDW Corp (Estados Unidos)**

CDW Corporation es un proveedor multimarca de soluciones de tecnología de la información (TI) para pequeñas, medianas y grandes empresas, gobierno, educación y clientes de atención médica en los Estados Unidos, el Reino Unido y Canadá.

### **2. CGI Inc. (Canadá)**

Proporciona servicios de tecnología de la información (TI) y procesos comerciales. Sus servicios incluyen consultoría empresarial y estratégica de TI, integración de sistemas y soluciones de software.

### **3. Cognizant Technology Solutions Corporation (Estados Unidos)**

Cognizant Technology Solutions Corporation, una empresa de servicios profesionales ofrece servicios de consultoría, tecnología y externalización en Norteamérica, Europa y a nivel internacional.

### **4. Converge Technology Solutions Corp. (Canadá)**

Ofrece soluciones de TI y en la nube habilitadas por software en los Estados Unidos y Canadá

### **5. DXC Technology Company (Estados Unidos)**

Proporciona servicios y soluciones de tecnología de la información en los Estados Unidos, el Reino Unido, el resto de Europa, Australia e internacionalmente.

### **6. Lwsa SA (Brasil)**

Es un proveedor con sede en Brasil de soluciones tecnológicas de empresa a empresa (B2B). Las actividades de la Compañía se dividen en dos segmentos operativos: Be Online/SaaS y Commerce.

### **7. Perficient, Inc. (Estados Unidos)**

Ofrece servicios y soluciones de consultoría digital en los Estados Unidos y a nivel internacional. Ofrece soluciones de estrategia y transformación en estrategia digital, estrategia tecnológica, velocidad y crecimiento del negocio y gestión del cambio organizacional; y soluciones de datos e inteligencia en las áreas de análisis, inteligencia artificial y aprendizaje automático, big data, inteligencia empresarial y carteras de productos personalizadas

### **8. Unisys Corp (Estados Unidos)**

Unisys Corporation, junto con sus subsidiarias, opera como una compañía de soluciones de tecnología de la información en los Estados Unidos<sub>4,5</sub> y a nivel internacional.

[www.pwc.cl](http://www.pwc.cl)



© PwC. Todos los derechos reservados. PwC se refiere a la red de firmas miembro de PricewaterhouseCoopers International Limited y/o a firmas individuales dentro de la red de PwC o a varias o todas ellas colectivamente, cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente. PricewaterhouseCoopers Consultores, Auditores Compañía Limitada es una sociedad chilena, miembro de dicha red de firmas.

PricewaterhouseCoopers ([pwc.cl](http://pwc.cl)) provee servicios de Consultoría y Asesoría Empresarial, Legales y Tributarios, y de Auditoría con foco en la industria, de modo de incrementar la confianza pública y el valor para los clientes y sus partes interesadas. Más de 320.000 personas en 152 países a través de nuestra red comparten sus ideas, experiencia y soluciones para desarrollar nuevas perspectivas y consejos prácticos.