

00673

Universidad Nacional Autónoma de México
Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración



Examen General de Conocimientos
Caso Práctico

**Entorno fiscal de los Precios de Transferencia en
empresas multinacionales residentes en México. Caso
de estudio: MOL de México, S.A. de C.V.**

Que para obtener el grado de:

**Maestro en Administración
(Negocios Internacionales)**

Presenta:

Miguel Ángel Ortega Martínez

Tutor (Supervisor del caso práctico):

M A. Julio Alonso Iglesias

México, D.F.

2004



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



Universidad Nacional Autónoma de México

Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Facultad de Contaduría y Administración

Facultad de Química

Instituto de Investigaciones Sociales

Instituto de Investigaciones Jurídicas

Examen General de Conocimientos

C a s o P r á c t i c o

**Entorno fiscal de los Precios de Transferencia en
empresas multinacionales residentes en México. Caso
de estudio: MOL de México, S.A. de C.V.**

Que para obtener el grado de:

Maestro en Administración (Negocios Internacionales)

Presenta:

Miguel Ángel Ortega Martínez

Tutor (Supervisor del caso práctico):

M.A. Julio Alonso Iglesias.

Asesor de Apoyo (Opcional):

M.A. Víctor Manuel Alfaro Jiménez.

México, D.F.

2004

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

AGRADECIMIENTOS:

A la Universidad Nacional Autónoma de México.

Colegio de Ciencias y Humanidades Plantel Naucalpan.

Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán.

División de estudios de Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración.

Instituciones a las que agradezco los casi 15 años de esfuerzo y dedicación invertidos en mi formación profesional y humanística. Por todo lo que aprendí, por enseñarme a amar a México a través del conocimiento y por contribuir tanto a mi vida profesional.

A los miembros del Jurado:

M.A. José Pablo Licea Alcazar.

M.C. Yolanda Funes Cataño.

M.A. Melesio Meza Coria.

M.A. Víctor Manuel Alfaro Jiménez.

M.A.I. Héctor Horton Muñoz.

M.A. Víctor Francisco Gamboa López.

Por su valioso tiempo y dedicación en la revisión de este trabajo, sus acertadas observaciones, la generosidad de sus conocimientos y sus apreciables sugerencias.

Al Maestro y L.C. Julio Alonso Iglesias.

Por el apoyo incondicional en la elaboración de este trabajo aportando sus precisas sugerencias así como valiosas aportaciones producto de varios años dedicados al ejercicio profesional y a la docencia. Por tu inmensa paciencia en la revisión de mis textos, tu entusiasmo con la posibilidad de este trabajo y por las horas de sueño robadas durante largas horas de conversación, consejo y amistad. Muchas gracias Julio.

Al Lic. Kaoru Yamamura Furutani.

Por haberme permitido combinar mis actividades profesionales y académicas, por su confianza y apoyo incondicional. Por darme el enorme placer y satisfacción de colaborar en su equipo de trabajo, pero sobre todo por la amistad que hemos añejado con los años.

A todos los profesores durante toda mi vida académica:

Por darme la increíble herramienta de pensar y ejercer el pensamiento.

AGRADECIMIENTOS:

A la Universidad Nacional Autónoma de México.

Colegio de Ciencias y Humanidades Plantel Naucalpan.

Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán.

División de estudios de Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración.

Instituciones a las que agradezco los casi 15 años de esfuerzo y dedicación invertidos en mi formación profesional y humanística. Por todo lo que aprendí, por enseñarme a amar a México a través del conocimiento y por contribuir tanto a mi vida profesional.

A los miembros del Jurado:

M.A. José Pablo Licea Alcazar.

M.C. Yolanda Funes Cataño.

M.A. Melesio Meza Coria.

M.A. Víctor Manuel Alfaro Jiménez.

M.A.I. Héctor Horton Muñoz.

M.A. Víctor Francisco Gamboa López.

Por su valioso tiempo y dedicación en la revisión de este trabajo, sus acertadas observaciones, la generosidad de sus conocimientos y sus apreciables sugerencias.

Al Maestro y L.C. Julio Alonso Iglesias.

Por el apoyo incondicional en la elaboración de este trabajo aportando sus precisas sugerencias así como valiosas aportaciones producto de varios años dedicados al ejercicio profesional y a la docencia. Por tu inmensa paciencia en la revisión de mis textos, tu entusiasmo con la posibilidad de este trabajo y por las horas de sueño robadas durante largas horas de conversación, consejo y amistad. Muchas gracias Julio.

Al Lic. Kaoru Yamamura Furutani.

Por haberme permitido combinar mis actividades profesionales y académicas, por su confianza y apoyo incondicional. Por darme el enorme placer y satisfacción de colaborar en su equipo de trabajo, pero sobre todo por la amistad que hemos afeitado con los años.

A todos los profesores durante toda mi vida académica:

Por darme la increíble herramienta de pensar y ejercer el pensamiento.

DEDICATORIAS

A mis papás:

Jesús Ortega Muñoz y Graciela Martínez Castañeda.

Por estar conmigo siempre. Por creer en mí, por confiar que todo puede ser posible, por haberme inspirado como profesionales, como hijos, como pareja, como padres y seguramente como abuelos y sobre todo por ser increíbles seres humanos. No se me mueran nunca. Los amo.

A mis hermanos:

Marisú y Héctor:-

Por su sombra que cobija, por todas las risas, por todo lo que me han enseñado, por todo su cariño, porque los extraño y por todas las horas de charla trivial y profunda en nuestra casa durante tantos años. Los quiero mucho.

A mi finta del cielo:

Mi esposa Patricia Tanaka Pérez.

Porque con tu amor convertiste esta utopía posible. Por todo lo que cambiaste cuando llegaste. Por ser el motor de mi vida. Por contar con tu risa para alzarme como un cometa tras la luna llena, por todas tus miradas, por todos tus besos y abrazos. Por convertir cada momento cotidiano en una aventura increíble, por abrir mis ojos al mundo, por todo lo que hemos vivido juntos, por todos los días y sus noches que aún nos quedan. ¡¡¡imagínate, y eso que apenas empieza eh!! Te adoro cielo.

A mis abuelos:

Por aprender de ellos el ejemplo de trabajo incansable, por su ganas de vivir y por todo lo bueno que dejaron tras su muerte. A mi abuelita Carmelita por seguir conmigo y por todas las navidades que estaremos juntos. Y a los que se han ido por cuidarme y por todo lo bueno que dejaron al partir.

A mis amigos:

A Alberto, Axel, Frantz, Juan Carlos y Judith por todos los cafés que nos ayudaron a resolver el mundo, por las risas y las lágrimas, por los viajes inolvidables, por las encantadoras noches de bohemia con música y guitarras, por Extensión Libre y los Inaudibles, por la juventud que no se nos irá. Para mi ahijada Fer. Por tantos años tan felices llenos de recuerdos y por todo lo demás (no menos importante) que han hecho de la nuestra una amistad irrepetible. ¡...Cómo los quiero..!

A las Familias Tanaka Pérez y Tanaka Gómez.

Por toda su confianza y haberme abierto las puertas de sus casas y dejarme ser parte también de su familia.

A México.

Por haberme dado patria y un lugar dónde al volver con gusto se decir: Esta es mi tierra y es mi casa. Dedico también este trabajo a mi país por ser lo más que se ofrecer como regalo.

Este trabajo va dedicado a ti también.

INDICE

		PAG.
	INTRODUCCIÓN	1
I	MARCO TEÓRICO	
	Capítulo 1. Generalidades	
1.1.	Entorno actual de los Negocios Internacionales	6
1.2.	Las empresas multinacionales	9
1.2.1.	Definiciones	11
1.3.	Teoría económica de la empresa multinacional a través del movimiento internacional de factores.	15
1.3.1.	La inversión extranjera directa y las empresas multinacionales.	16
1.4.	Entorno económico de las multinacionales en economías emergentes: México y Latinoamérica.	18
1.4.1.	Las empresas multinacionales en México: entorno económico en los años ochenta.	21
1.4.2.	Situación actual.	23
1.5.	Análisis de la perspectiva de la empresa multinacional	25
1.6.	Política Fiscal Internacional.	28
1.6.1.	Problemática y perspectiva de la Fiscalización Internacional.	29
	1.6.1.1. Territorialidad y doble tributación	30
	1.6.1.2. Doble tributación	33
	1.6.1.3. Residencia.	33
	1.6.1.4. Competencia Fiscal Nociva.	33
1.7.	Organismos fiscales internacionales	35
1.7.1.	Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD)	36
1.7.2.	Asociación Fiscal Internacional (IFA)	37
1.7.3.	International Bureau of Fiscal Documentation (IBFD)	38
1.7.4.	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (OCDE)	39
	1.7.4.1. Objetivos de la OCDE.	40
	1.7.4.2. Documentos básicos	41
	1.7.4.3. Funcionamiento y estructura de la OCDE.	41
	1.7.4.4. Dirección de Asuntos Financieros, Fiscales y de Negocio de la OCDE.	42
	1.7.4.5. La Dirección de Asuntos Fiscales de la OCDE.	43
1.7.5.	Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario	45
1.7.6.	Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. (CIAT)	46
	1.7.6.1. Objetivos del CIAT.	46
1.7.7.	El Banco Mundial. (BM)	48
	1.7.7.1 Organismos pertenecientes al Banco Mundial	48

I N D I C E (Continuación)

		PAG.
	1.7.7.1.1. Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento. (BIRF)	48
	1.7.7.1.2. Asociación Internacional de Fomento.	48
	1.7.7.1.3. Corporación Financiera Internacional	49
	1.7.7.1.4. Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones	49
	1.7.7.1.5. Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones.	49
	1.7.7.1.3 Corporación Financiera Internacional	49
	1.7.7.2. Grupo temático de Política Fiscal y Administración.	49
1.7.8.	Fondo Monetario Internacional.	51
	1.7.8.1. Áreas de trabajo del Fondo Monetario Internacional.	52
	1.7.8.1.1. Supervisión	53
	1.7.8.1.2. Asistencia Financiera	53
	1.7.8.1.3. Asistencia Técnica	53
1.8.	Entorno internacional de los Precios de Transferencia	54
1.8.1.	Entorno de los Precios de Transferencia en México	59
1.9.	Definición de Precios de Transferencia en empresas vinculadas: Artículo 9 del modelo de convenio fiscal sobre la renta y el patrimonio de la OCDE.	61
1.9.1.	Definición de Precios de Transferencia	61
	1.9.1.1. International Bureau of Fiscal Documentation.	61
	1.9.1.2. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (OCDE)	62
	1.9.1.3. Standard & Poor's.	62
	1.9.1.4. Lic. José de Jesús Gómez Cotero.	62
	1.9.1.5. Dr. Herbert Bettinger Barrios.	63
	1.9.1.6. Dr. Mariano Latapí Ramírez.	63
1.9.2.	Análisis de las definiciones	63
	1.9.2.1. Concepto de partes relacionadas, empresas asociadas o vinculación empresarial.	64
	1.9.2.2. Importancia del precio y la asociación empresarial como elementos de la definición de Precios de Transferencia.	67
1.10	El principio de plena competencia o <i>arm's length transactions</i> .	70
1.10.1	Declaración del principio de plena competencia.	73
1.11	Antecedentes históricos de los Precios de Transferencia	76
1.11.1	Antecedentes históricos de los Precios de Transferencia en México.	83

Capítulo II
Las fuentes formales de los Precios de Transferencia.

	PAG.
2.1.	Generalidades 87
2.2.	Fundamento y marco legal de los Precios de Transferencia en México 90
2.2.1	Órden jerárquico de las leyes en México: Enfoque a los Precios de Transferencia. 91
2.3.	Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos 92
2.4.	Tratados para evitar la doble tributación. 93
2.4.1	Concepto de tratado. 93
2.4.2.	Clasificación de los tratados 94
2.4.3.	Tratados para evitar la doble tributación. 93
2.4.4.	Estructura del modelo de convenio fiscal sobre la renta y el patrimonio adoptado emitido por el Comité de asuntos Fiscales de la OCDE y adoptado por México como miembro activo de la organización. 97
	2.4.4.1. Estructura del modelo de la OCDE 97
	2.4.4.2. Resumen del articulado. 98
2.5.	Ley del Impuesto sobre la Renta 99
2.5.1.	Definición de partes relacionadas según la Ley del Impuesto sobre la Renta. 99
	2.5.1.1. Elementos de la definición de partes relacionadas según el artículo 215 de la Ley del Impuesto sobre la Renta. 101
	2.5.1.2. Las Partes relacionadas según el artículo 106 y 215 de la Ley del Impuesto sobre la Renta e identificación de operaciones entre partes relacionadas. 104
2.5.2.	Obligaciones formales y materiales en materia de Precios de Transferencia establecidas en la Ley del Impuesto sobre la Renta. 107
	2.5.2.1. Declaración informativa de partes relacionadas residentes en el extranjero. 108
	2.5.2.2. Obligaciones en materia de Precios de Transferencia establecidas en la Ley del Impuesto Sobre la Renta: Excepciones. 111
	2.5.2.3. Ajustes de correspondencia en materia de Impuesto Sobre la Renta: Artículo 217 y 165 Frac. VII 112
	2.5.2.4. Maquiladoras que cumplen con las disposiciones sobre determinación de precios por operaciones con partes relacionadas. 113
2.6.	Implicaciones en materia de Ley aduanera 115
2.6.1.	Los métodos de valuación aduanera. 115
2.7.	Implicaciones en materia de Impuesto al Valor Agregado (IVA) 116

2.8.	Implicaciones en materia del Impuesto al Activo	117
2.9.	Implicaciones en materia de establecimiento permanente	117
2.10	Resoluciones particulares sobre Precios de Transferencia	118
2.10.1.	Acuerdos anticipados sobre Precios de Transferencia (APA's)	118
2.10.2.	Proceso Administrativo de un APA.	120
2.10.2.1.	Discusiones y Análisis preliminares	120
2.10.2.2.	Presentación formal de un APA	120
2.10.2.3.	Análisis y evaluación de la propuesta.	120
2.10.2.4.	Discusión y Análisis de las autoridades competentes (Acuerdos multilaterales)	120
2.10.2.5.	Instrumentación legal de la metodología acordada.	
2.10.2.6.	Verificación del cumplimiento con un APA por parte de las autoridades fiscales.	121
2.10.3.	Ventajas y desventajas de los Acuerdos Anticipados en materia de Precios de Transferencia.	122
2.10.4.	Acuerdos Anticipados sobre Precios de Transferencia sometidos al SAT	123
2.11	Normas contables mexicanas en materia de revelación de operaciones con partes relacionadas.	123
2.11.1	Reglas de presentación	125
2.12	Incumplimiento de las disposiciones fiscales en materia de Precios de Transferencia en México.	126
2.13	Proceso fiscalizador de los Precios de Transferencia en México.	127
2.13.1	Las auditorías en materia de Precios de Transferencia en México.	130

Capítulo III

Análisis práctico de Precios de Transferencia y métodos de cumplimiento.

3.1.	Aspectos preliminares.	134
3.1.1.	Estructura del estudio de Precios de Transferencia	137
3.2.	Análisis de comparabilidad para Precios de Transferencia.	139
3.2.1.	Análisis funcional	141
3.2.1.1.	Análisis de las funciones realizadas	143
3.2.1.2.	Principios básicos aplicables para el análisis funcional.	145
3.2.1.3.	Matriz de análisis funcional	149
3.3.	Análisis documental	151
3.4.	Búsqueda y selección de comparables para la determinación de los Precios de Transferencia	153
3.4.1.	Definición de comparables	154
3.4.2.	Tipos de comparables	155
3.4.2.1.	Comparables internos	155

	3.4.2.1.1. Comparables internos en compra/venta de bienes tangibles.	157
	3.4.2.1.2. Comparables internos en compra/venta de servicios	158
	3.4.2.1.3. Comparables internos en compra/venta de intangibles	158
	3.4.2.2. Comparables externos.	159
	3.4.2.2.1. El problema de la comparabilidad externa.	160
	3.4.2.2.2. Fuentes de información para la identificación de comparables	161
	3.4.2.2.3. Desarrollo de criterios para la búsqueda de comparables.	169
	3.4.2.2.4. Ajustes a los comparables	172
3.5.	Métodos tradicionales y métodos basados en utilidades para la determinación de los Precios de Transferencia entre partes relacionadas.	173
	3.5.1. Métodos de precio comparable no controlado (CUP)	174
	3.5.1.1. Método de precio comparable no controlado (CUP) Ejemplo de caso.	177
	3.5.2. Método de precio de reventa (RPM)	178
	3.5.2.1. Método de precio de reventa (RPM) Ejemplo de caso.	183
	3.5.3. Método de costo adicionado (C+)	185
	3.5.3.1. Método de costo adicionado (C+) Ejemplo de caso.	188
3.6.	Métodos basados en utilidades para la determinación de los Precios de Transferencia entre partes relacionadas	189
	3.6.1. Método de partición de utilidades	190
	3.6.1.1. Método de Partición de Utilidades (ejemplo de caso)	191
	3.6.2. Método residual de partición de utilidades	191
	3.6.2.1. Método residual de partición de utilidades (Planteamiento gráfico)	193
	3.6.3. Método de márgenes transaccionales de utilidad en operación	195
	3.6.3.1. Pasos a seguir para la elaboración de un estudio de Precios de Transferencia mediante la aplicación del método de márgenes transaccionales de utilidad en operación. (MTUO)	196
	3.6.3.2. Debilidades y ventajas del método de de márgenes transaccionales de utilidad en operación. (MTUO).	200
	3.6.3.2.1. Método de márgenes transaccionales de utilidad en operación. Planteamiento gráfico.	201
	3.6.4. Regla del mejor método	203
	3.6.4.1. El Código Interno de rentas de Estados Unidos, la OCDE y el "Best method rule".	203
	3.6.4.2. La aplicación de la regla del mejor método según	

	los criterios de la OCDE.	205
3.7.	Herramientas auxiliares para la comprobación de los métodos.	205
3.7.1.	Método de los ratios de Berry. El caso Dupont.	206
3.7.2.	Cálculo del rango intercuartil	210
	Capítulo IV	
	Metodología de Casos.	
4.1.	Introducción	217
4.2.	Planteamiento del problema	218
4.3.	Selección de alternativas	220
4.3.1.	Evaluación de alternativas	221
4.3.2.	Selección de la alternativa de solución	222
4.4.	El método de casos	222
4.4.1.	Ambientes, tareas, metas y competencias de aprendizaje a través del método de casos.	224
4.4.2.	Especificaciones del reporte de caso	225
4.5.	Variantes del método de caso.	227
4.6.	Caso Práctico: Entorno fiscal de los Precios de Transferencia en empresas multinacionales residentes en México. Caso de estudio: MOL México, S.A. de C.V. Características de la investigación.	228
II	CASO DE ESTUDIO	231
	Capítulo V.	
	Estudio de Precios de Transferencia de la Empresa MOL México, S.A. de C.V., por el ejercicio terminado al 31 de Diciembre de 2003.	231
5.1.	Antecedentes	231
5.2.	Análisis funcional de MOL México y partes relacionadas	233
5.2.1.	Organizaciones y operaciones de MOL México, S.A. de C.V. con sus partes relacionadas	233
	5.2.1.1. Organigrama del grupo al que pertenece la empresa	233
	5.2.1.2. Visión general del negocio.	234
	5.2.1.3. Visión general de la subsidiaria mexicana: MOL México, S.A. de C.V. (MOL México)	236
	5.2.1.4. Funciones realizadas por la subsidiaria mexicana (MOL México, S.A. de C.V.)	237
	5.2.1.5. Lista de partes relacionadas con las que MOL México tuvo transacciones en el ejercicio de 2003 indicando su domicilio fiscal y actividad principal.	239
	5.2.1.6. Descripción de las transacciones celebradas con partes relacionadas durante el ejercicio fiscal terminado al 31 de Diciembre de 2003	239
	5.2.1.7. Características del mercado y riesgos	243
5.3.	Matriz de Análisis Funcional	245
5.4.	Análisis documental.	248
5.5.	Análisis Económico	250
5.5.1.	Análisis de las operaciones seleccionadas para el examen	250

5.5.2.	Descripción de los métodos y selección del mejor método	251
5.5.3.	Análisis de la operación: Servicios administrativos pagados a MOL México (Remunerados al 5%)	255
	5.5.3.1. Selección de empresas comparables.	255
	5.5.3.2. Moody's Internacional CD	256
5.5.4.	Ajustes económicos	259
5.5.5.	Aplicación de método y resultados	259
	5.5.5.1. Conclusiones	263
5.5.6.	Análisis de la Operación: Reembolso por concepto de teléfonos y otros servicios de comunicación.	264
5.5.7.	Análisis de la operación: Otros servicios prestados por MOL México a MOLAM no remunerados. (servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corporation México a nombre y representación de MOLAM).	266
	5.5.7.1. Selección del mejor método.	266
	5.5.7.2. Selección de empresas comparables	266
	5.5.7.3. Ajustes económicos	269
	5.5.7.4. Aplicación del método y resultados	269
	5.5.7.5. Conclusiones al examen de la operación: Otros servicios prestados por MOL México a MOLAM no remunerados. (Servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corporation México a nombre y representación de MOLAM), realizado a través de márgenes transaccionales de utilidad en operación (MTUO) aplicando razones financieras de margen de costo adicionado neto (MCAN) a través del procedimiento de rango intercuartílico descrito en los artículos 215 y 216 de la Ley del Impuesto sobre la Renta así como la regla 3.26.8. de la Resolución Miscelánea fiscal de la misma ley vigente en 2003.	272
5.6.	Declaración informativa de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero.	274
5.6.1.	Llenado de la declaración	275
	5.6.1.1. Datos del contribuyente en México	275
	5.6.1.2. Datos de las partes relacionadas residentes en el extranjero.	276
	5.6.1.3. Detalle de las operaciones celebradas	276
6	CONCLUSIONES	281
	ANEXOS	290
	BIBLIOGRAFIA	331

RELACIÓN DE ANEXOS QUE ACOMPAÑAN LA INVESTIGACIÓN:

	Página
1 Guía para la elaboración del análisis funcional	283
2 Contrato de agenciamiento MOL Japón, MOLAM y MOL México.	285
3 Conocimiento de embarque o "Bill of Lading" (muestra)	292
4 Descripción de negocios de las empresas comparables para la operación de servicios administrativos.	293
5 Información financiera de los comparables seleccionados	295
6 Lista de empresas rechazadas como comparables en los filtros cuantitativos para la operación denominada "Servicios administrativos"	308
7 Lista de empresas rechazadas como comparables en los filtros cualitativos para el análisis de la operación denominada "Servicios administrativos".	311
8 Descripción de negocios de las empresas comparables para el análisis de la operación: Otros servicios prestados por MOL México a MOLAM no remunerados: (servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corporation México a nombre y representación de MOLAM).	315
9 Información financiera de las empresas comparables para el análisis de la operación: Otros servicios prestados por MOL México a MOLAM no remunerados: (Servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corporation México a nombre y representación de MOLAM).	317
10 Lista de las empresas rechazadas como comparables para el análisis de la operación: Otros servicios prestados por MOL México a MOLAM no remunerados: (Servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corporation México a nombre y representación de MOLAM).	323
11 Lista de las empresas rechazadas como comparables en los filtros cualitativos para el análisis de la operación: Otros servicios prestados por MOL México a MOLAM no remunerados: (Servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corporation México a nombre y representación de MOLAM).	325
12 Información financiera de MOL México	327

INDICE DE FIGURAS Y CUADROS

1	Lista de países miembros de la OCDE	39
2	Los temas fiscales internacionales más relevantes para las empresas multinacionales (Matrices y controladas).	55
3	Transacciones que han sido encontradas como vulnerables para caer en prácticas de Precios de Transferencia.	57
4	Resultados de la encuesta anual de Precios de Transferencia 2002 realizada por Ernst & Young a sus clientes en México.	59
5	Comparativo de operaciones entre multinacionales	68
6	Aspectos fiscales más relevantes de los Precios de Transferencia en México.	83
7	Orden jerárquico de las leyes en México: Enfoque a los Precios de Transferencia	91
8	Ajustes de correspondencia de acuerdo al artículo 217 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.	113
9	Ejemplo de matriz de Análisis Funcional.	150
10	Ejemplo de operaciones vinculadas e Independientes.	155
11	Planteamiento gráfico del problema por método CUP	177
12	Solución del problema método CUP.	178
13	Planteamiento gráfico del método de reventa (RPM)	183
14	Solución del problema método de reventa (RPM)	184
15	Selección del método de costo adicionado (C+)	187
16	Planteamiento gráfico del método de costo adicionado (C+)	188
17	Planteamiento gráfico del método de Partición de utilidades	191
18	Planteamiento gráfico del método residual de Partición de utilidades	193
19	Solución al caso por método residual de partición de utilidades.	194
20	Planteamiento gráfico del método de márgenes transaccionales de utilidad en operación.	201
21	Solución al caso por método de márgenes transaccionales de utilidad en operación.	202
22	Estructura accionaria de MOL México y partes relacionadas	233
23	Determinación de los honorarios de agenciamiento de MOL México.	240
24	Matriz de funciones realizadas por MOL México y partes relacionadas.	246
25	Matriz de riesgos asumidos por MOL México y partes relacionadas.	247
26	Articulado del contrato de Agenciamiento de MOL y sus partes relacionadas.	249
27	Determinación de los honorarios de agenciamiento de MOL México.	249
28	Análisis de filtros cuantitativos empleados en la base de datos.	258
29	Empresas seleccionadas como comparables	258
30	Razones financieras no ajustadas de MCAN promedio ponderado	

	de 3 años (2000-2002). (operación de agenciamiento)	260
31	Razones financieras no ajustadas de MO margen de operación de 3 años (2000-2002). (operación de agenciamiento)	261
32	Determinación del Impuesto omitido derivado de la operación Reembolso por concepto de teléfonos y otros servicios de comunicación.	265
33	Análisis de filtros cuantitativos empleados en la base de datos.	268
34	Empresas seleccionadas como comparables	268
35	Razones financieras no ajustadas de MCAN promedio ponderado de 3 años (2000-2002). (Operación MOL México – MOLAM - Fujitsu)	270
36	Examen de Precios de Transferencia a la operación MOL México – MOLAM - Fujitsu	271
37	Determinación del impuesto omitido derivado de la operación: Otros servicios prestados por MOL México a MOLAM no remunerados. (Servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corporation México, a nombre y representación de MOLAM).	273
38	Declaración informativa de operaciones celebradas con partes relacionadas residentes en el extranjero.,	279

GRAFICAS

1	Ingresos fiscales que obtienen algunos países en proporción a su PIB anual (1998)	70
----------	---	----

INTRODUCCIÓN

Posterior al término de la segunda guerra mundial 18 países europeos firman en 1948 el llamado Convenio de Cooperación Económica Europea, cuyo propósito inicial fue la de buscar medios para lograr la recuperación económica de la región.

El diseño de estrategias económicas, políticas e incluso fiscales fueron parte del éxito de esta organización durante sus primeros años. A finales de 1960 con la inclusión de Estados Unidos y Canadá, nace lo que hoy se conoce como la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. (OCDE por sus siglas).

Superados los objetivos de la reconstrucción de la guerra, la OCDE se define al mundo, bajo la premisa de impulsar la expansión de la economía y el empleo a través de:

- La afinación de los sistemas de mercado.
- Ampliar el libre comercio
- Promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de políticas entre los países miembros.
- Estimular y armonizar esfuerzos para el desarrollo de otros países no miembros.

Como se puede apreciar, aspectos como la tributación internacional está implícita de alguna u otra manera en los objetivos mismos de la organización.

Desde principios del siglo XX, los Precios de Transferencia comenzaron a ser un tópico de relevancia en los negocios a nivel internacional. Como resultado de los conflictos originados durante la primera guerra mundial, las empresas establecidas en los países aliados sufrieron de un considerable incremento en la carga impositiva por parte de sus gobiernos con el fin de financiarse durante la difícil etapa de guerra. Estas empresas se encontraban en una situación por

demás difícil ya que por un lado la guerra tenía debilitado el consumo interno y por otro, hacía muy complicado el comercio internacional, las empresas comenzaban a tener serias repercusiones en sus resultados de operación.

Ante esta situación, muchas compañías, principalmente manufactureras comenzaron a buscar otras formas para garantizar sus resultados en operación con los menores costos posibles, y fue así que comenzaron a movilizar su industria hacia el exterior, teniendo como principales destinos en un primer momento Norteamérica. Estados Unidos en concreto, ofrecía una economía sin las excesivas cargas fiscales europeas impuestas para sufragar los gastos de la guerra, además de ofrecer un clima de certidumbre a la exportación, garantías de consumo y la facilidad de exportar a los países de origen los bienes a costos mucho menores, garantizando con esto el éxito financiero de la entidad. Es así como nacen las prácticas de Precios de Transferencia.

Sin embargo los Precios de Transferencia comenzaron a tener relevancia apenas unos 25 o 30 años atrás. El crecimiento y el poder de las empresas multinacionales en los últimos años han creado complejas situaciones fiscales a nivel internacional tanto para las administraciones fiscales como para las multinacionales, que en muchos casos impedía analizarlas dentro de un contexto internacional.

Para la OCDE, las situaciones complejas radican en la dificultad práctica de determinar, si los ingresos y gastos de una subsidiaria en el extranjero de una matriz multinacional, han sido determinados en función a donde esta última tiene integrada la mayoría de sus operaciones. Esta situación se complica aún mas derivado de la gama de ordenamientos de índole legal, fiscal y administrativo que como se sabe cambian de nación en nación y el análisis principalmente fiscal resulta complejo. Tanto para las naciones y administraciones fiscales, los problemas van dirigidos en dos vertientes, una a nivel político y otra a nivel práctico.

A nivel político, las naciones necesitan reconocer el legítimo derecho sobre las utilidades de las multinacionales y asimismo la razonabilidad en la que el impuesto fue determinado de acuerdo a las legislaciones vigentes en el país. A nivel práctico, las empresas buscan que sus ingresos no sean grabados más de dos veces por un mismo concepto al momento de consolidar sus operaciones en el extranjero. Un problema de doble tributación puede traer severos problemas en lo referente a transacciones de bienes y servicios e incluso en movimientos de capital.

En el caso de México, la complejidad del tema resulta mas evidente en razón de que los Precios de Transferencia comenzaron a ser una preocupación para las empresas apenas en 1997 como una adecuación a la Ley del Impuesto sobre la Renta, a petición de la propia OCDE para aquellos países miembros (México se adhirió a la citada organización en 1994). Al tratarse de un tema de tan relativa novedad, los contribuyentes no han podido dar cabal cumplimiento a esta obligación de una manera adecuada en virtud de que se desconoce del tema y las empresas en su mayoría son incapaces de ejecutar dichos estudios por cuenta propia, teniendo que emplear firmas especialistas para su elaboración que repercuten altos costos para las organizaciones.

La inquietud de desarrollar esta investigación, nace pues de una gran necesidad a todas luces expuesta de contar con una obra que de manera teórico – práctica, analice los Precios de Transferencia en México, estableciendo lo importante que resulta su observancia no sólo para el mero cumplimiento fiscal establecido en la Ley del Impuesto sobre la Renta, sino también para comprender las ventajas que tiene como herramienta de decisiones en aspectos logísticos, benchmarking de transacciones y planeación fiscal entre otras, aspectos que hacen que el tema de estudio sea catalogado como el asunto de índole fiscal mas relevante de las empresas multinacionales.¹

¹ De acuerdo a la encuesta global de Precios de Transferencia 2002 de Ernst & Young.

En el desarrollo de la investigación los objetivos arriba descritos fueron reforzados y complementados, ya que se descubrió que existe un gran desconocimiento al respecto ya que se dispone de muy escasa bibliografía en español al respecto, los cursos que se imparten en esta materia apenas son de carácter introductorio y en el mejor de los casos se ofrecen cursos prácticos para el llenado de la declaración con partes relacionadas. (A la fecha de cierre de este trabajo tampoco se conoció de la existencia de cursos impartidos por la propia autoridad).

La presente investigación pretende aportar algo para llenar ese vacío bibliográfico de textos en español al respecto. Siguiendo la metodología establecida por la Facultad de Contaduría y Administración, se ofrece al lector un caso práctico basado en las experiencias personales del autor en materia de Precios de Transferencia, complementado con cursos impartidos, publicaciones, artículos de revistas, textos de Internet y criterios emitidos por las autoridades en el tema que forman parte del marco teórico de este trabajo. Dicho marco teórico, abarca antecedentes históricos (brevemente descritos al inicio de la introducción, un análisis de perspectiva de la empresa multinacional visto a través de un enfoque económico y su impacto en los negocios internacionales, la fiscalidad internacional, el principio de plena competencia, la importancia y el papel de la OCDE dentro de la fiscalidad internacional y su modelo de convenio fiscal sobre la renta y el patrimonio como el documento clave de dónde parte la obligación de pactar precios y contraprestaciones a través de un precio en plena competencia.

Una vez analizado los Precios de Transferencia a través de la empresa multinacional, su enfoque económico y los negocios internacionales, corresponde situar el fenómeno en México. Para tal efecto, se retoman antecedentes históricos en México, estableciendo los hechos y situaciones que dieron origen a su incorporación en las diferentes leyes. Para reforzar esta parte de la investigación, se presenta un detallado análisis de la legislación vigente en materia en donde se

establecen las diferentes obligaciones que enfrentan los contribuyentes que en México celebran operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero.

La parte final del marco teórico explica los diferentes métodos que aprobados por la OCDE en las llamadas directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias y las autoridades fiscales Mexicanas (SHCP y SAT) en los artículos 215 y 216 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, permiten analizar las operaciones celebradas por el contribuyente y establecer mediante los diferentes métodos si las operaciones realizadas por partes relacionadas fueron pactadas como si estas se trataran de operaciones realizadas por partes independientes en operaciones comparables (también llamado principio de plena competencia o rango "Arm's Length".)

Una vez concluido el análisis del marco teórico, se describe como fue desarrollado a través del método de análisis de caso el problema de estudio detallado en el capítulo siguiente.

El caso práctico expuesto al final de la investigación resume el objetivo principal del trabajo: Servir como amalgama de los conocimientos teóricos analizados en el marco teórico, añadiendo a través de un estudio de caso (La empresa naviera MOL de México y partes relacionadas) el estudio práctico de los Precios de Transferencia necesarios ambos para darle sentido a la investigación.

Esperando que a través de lo ofrecido en el presente trabajo se logren generar nuevas ideas que permitan la mejora, actualización y emisión de investigación más abundante en materia de Precios de Transferencia hecha México, queda en manos del lector y del jurado su análisis y calificación.

I. Marco Teórico.

Capítulo 1. Generalidades.

1.1. Entorno actual del Comercio y los Negocios Internacionales.

Los desarrollos tecnológicos en el ámbito de comunicaciones y transporte durante el siglo XX propiciaron que el mundo de los negocios internacionales tuviera una rápida maduración y trajera como consecuencia un crecimiento muy importante en el intercambio del comercio internacional que ha creado un ambiente propicio para los negocios.

Las últimas décadas han sido un tiempo de progreso en la investigación y desarrollo que ha llevado a un incremento sobresaliente en los negocios internacionales que se ha visto reflejado en los aumentos en los flujos comerciales, inversión extranjera directa y en una diversidad muy importante de las ramas económicas de la humanidad.

El entorno económico internacional actual es cada vez mas dinámico y global, tendencias como la creciente interdependencia entre los países, la formación de bloques regionales de países, el surgimiento de economías emergentes en Asia y América Latina y los avances tecnológicos durante el siglo XX sentaron precedente para configurar un entorno internacional crecientemente competitivo y cambiante.

Al término de la segunda guerra mundial, el intercambio comercial en el mundo comenzó un acelerado ritmo de crecimiento. Dicho crecimiento trajo repercusiones naturales que iban desde el replanteamiento de las teorías económicas hasta la necesidad de reorganizar la política económica en busca de mecanismos que propiciaran su integración ya sea a través de los sistemas de preferencias aduaneras, zonas y tratados de libre comercio, mercados comunes, hasta la creación de sofisticados organismos encaminados a fomentar el desarrollo y crecimiento de las economías.

Sin embargo y a partir del año 2001, hechos como la caída de las bolsa tecnológicas (NASDAQ) en los Estados Unidos, los atentados a las torres gemelas en Nueva York y los conflictos bélicos en Afganistán e Irak, trajeron como consecuencia una contracción muy importante en el crecimiento de la economía mundial con repercusiones mucho más severas que las registradas en crisis mundiales anteriores. Salvo China y la India, dos economías grandes y relativamente cerradas que resultaron prácticamente inmunes a dichos efectos, el resto de las economías sufrieron drásticos retrocesos en sus indicadores macroeconómicos.

Como se sabe la economía de los Estados Unidos, representa una influencia directa en el impacto económico y comercial de los negocios en México, así como también representa un icono sintomático de la economía mundial.

Durante 2002, el comportamiento de la economía inició con un comportamiento errático en los mercados internacionales; mientras los organismos financieros internacionales, casas de bolsa y calificadoras apuntaban hacia arriba sus pronósticos, la realidad de las cifras de los datos de confianza del consumidor anunciaba que la economía norteamericana seguía en una franca recesión. Dicha recesión se confirmaría con los desastrosos resultados financieros en el primer trimestre de 2002 de las grandes multinacionales así como de los fraudes contables cometidos por importantes empresas en los Estados Unidos.

Bajo este marco y dada la fuerte integración de la economía estadounidense con la mexicana, aunado a los efectos de la desaceleración de Estados Unidos y la apreciación real del peso frente al dólar y más aún frente al euro, deprimieron las exportaciones. Asimismo, la política económica restrictiva junto con los factores anteriores motivó un ajuste a la baja del crecimiento en México durante el 2002.

Si bien es cierto que los factores arriba descritos propiciaron una contracción en el comercio y los negocios internacionales, es importante mencionar que para estas empresas, dichos factores constituyen un reto consistente en diseñar nuevas estrategias para recuperar utilidades, vía ampliación de mercados, reducción de costos, planeaciones fiscales y diseño de estrategias para imponerse sobre la competencia, estrategias que invariablemente deben ser adoptadas en la mayoría de los casos por las subsidiarias de estas grandes corporativos en el extranjero.

Aunado a toda la problemática que se ha venido comentando resulta de sumo interés que los problemas para las multinacionales contemporáneas se complican en sobre manera por los intereses de los mismos gobiernos:

"... Dónde más se padecía esta diferencia es en el sistema de comercio internacional actual. Los gobiernos por una parte, ensalzan las virtudes del libre comercio, pero están más que dispuestos a intervenir para proteger sus mercados internos, que se sienten amenazados por los fríos vientos de la competencia internacional. Estos vestigios de mentalidad neomercantilista han contribuido en mucho a desequilibrar los acuerdos pactados en las diferentes convenciones y rondas impulsadas por los organismos económicos internacionales...²"

Las empresas multinacionales tienen ante sí una contradicción con respecto a la posición de los estados con respecto al cuidado de su economía interna, si bien muchas naciones son amplias difusoras del libre comercio, son ellas mismas las que también están dispuestas en ocasiones a ir mas allá de los niveles permisibles a fin de imponer todo tipo de restricciones para la inversión extranjera que afecten a sus intereses y economías. Este tipo de problemas se dan comúnmente cuando se trata de naciones que cuentan con fuertes

² Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo, Informe sobre el comercio y el desarrollo 2002, Organización de las Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra, 2002, p1.

empresas multinacionales que en un momento dado se convierten en competencia, cuando intentan penetrar sus mercados.

1.2. Las Empresas Multinacionales.

En el marco económico mundial, un interesante debate gira en torno a cómo han ido cambiando los actores de la economía y cómo sus redes de influencia han propiciado una cada vez mayor integración global. Una de esas doctrinas de pensamiento habla de la fuerza de las instituciones en la economía mundial y cómo estas a lo largo de los años han sido transformadas.

Durante un periodo de poco más de 300 años, desde su nacimiento en el siglo XVII, el Estado nación fue visto acertadamente, como el actor principal de las relaciones económicas internacionales ya que en su función histórica, el estado había sido el propio regulador de su sistema económico nacional en virtud de que el proceso de producción estaba básicamente organizado dentro de la propia economía y sus sectores, derivado principalmente del intercambio de materias primas y productos agrícolas por productos terminados de las economías nacionales aisladas. Durante mucho tiempo, hablar de producción, fábricas, comercio e industria eran tópicos esencialmente imputables a un estado nación.

Sin embargo, esta idea del Estado nación como regulador de la economía va cambiando con el transcurrir del tiempo. Por ejemplo Robert Reich dice que actualmente "... Estamos viviendo una transformación que reorganizará la vida económica y la política del siglo XXI. No habrá productos ni tecnologías nacionales, y tampoco habrá industrias nacionales. Dejarán de existir las economías nacionales, al menos como hemos llegado a entender ese concepto...³"

³ Reich Robert, *The Work of the Nations: Preparing ourselves for 21st Century capitalism*, New York, Vintage Books, 1991. P-319.

Lo aseverado por Reich nos habla de la muerte del estado nación como órgano regulador de la economía contemporánea y el nacimiento de la empresa multinacional como un nuevo ente regulador. Esta precisión a pesar de que mucho se ha discutido no es del todo cierta aunque haya señales indiscutibles que así lo haga parecer.

Dichas señales han sido descritas no solo por reconocidos economistas sino incluso por organizaciones de investigación económica. Podríamos plantearlo más o menos de la siguiente manera: En primer lugar, las empresas multinacionales son empresas gigantescas con activos y ventas superiores al PNB de muchos países. Uno de estos estudios afirmaba que "...de las cien unidades económicas más grandes del mundo actualmente, la mitad son países y la otra mitad son empresas multinacionales..."⁴

Aunado a lo anterior, la empresa multinacional se convierte en un ente poderoso dado un sinnúmero de factores que les ofrece una aparente ventaja sobre los Estados nación:

- Facilidad para llevar a cabo su multinacionalización y tener presencia en prácticamente cualquier punto del mundo en dónde haya oportunidades de negocios.
- Mayor flexibilidad para modificar sus políticas internas y estrategias de operación, situación que los convierte en un ente económico más dinámico y adaptable que el estado nación.
- Si una multinacional enfrenta algún conflicto con la actuación de un gobierno o sindicato su respuesta puede ser trasladar su operación.

Sin embargo el hablar de estas ventajas de la multinacional sobre el estado nación, no significa que ahora sea las multinacionales quienes sean los motores de la economía contemporánea. Existen elementos muy importantes que dejan estas tesis a términos de simples estereotipos. En la realidad la situación es

⁴ Benson Jamie, 1983, Technology and Industrial Change, London Cogan Int., 1983, p-115.

mucho más compleja. Tanto las empresas multinacionales como los Estados nación se encuentran involucrados en una serie de interacciones sumamente complejas y dinámicas en las que la interdependencia y la negociación hacen a ambas entes sumamente importantes de la actividad económica mundial.

Para Peter Dicken, consultor de la UNCTAD, "...quizá resulta más útil ver la relación entre las multinacionales y los gobiernos a la vez en un marco de de cooperación y de competencia, de entendimiento y de conflicto. Ambas funcionan en una relación plenamente dialéctica, ciñéndose a papeles y posiciones unificadas y contradictorias, en las que ni el uno ni el otro son capaces de dominar de manera clara o absoluta... Las empresas multinacionales ni son todopoderosas ni están cabalmente preparadas para dar forma a una nueva economía mundial por sí solas...⁵"

Este preámbulo nos permite ubicar la realidad de las empresas multinacionales y su rol en el quehacer económico contemporáneo. De todo lo anterior se podría concluir que el panorama internacional de los próximos decenios no estará definido ni por los gobiernos, ni por las multinacionales, sino por la interacción de ambos actores económicos.

1.2.1. Definiciones.

Para ofrecer una definición de una empresa multinacional que en adelante sirva para satisfacer la referencia constante de este ente durante el presente trabajo de investigación, será necesario construir un significado apoyado por otros autores y organismos de la que se pueda desprender una definición propia.

Para Lorraine Eden una multinacional se define como "...Dos o mas empresas que se encuentran operando bajo un mismo control y bajo una misma

⁵ Dicken Peter, Las empresas multinacionales y los Estados nación, Ponencia mundial Económica 2002, New York, 1998.

estructura de objetivos y recursos, en dónde las unidades de negocios se encuentran localizadas en mas de un país...⁶"

El glosario de términos de las directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias de la OCDE, define a una multinacional como una sociedad que forma parte de un grupo multinacional. Esta definición *per se* resulta un tanto decepcionante procediendo de la fuente, sin embargo esta definición queda muy bien complementada cuando se incorporan las definiciones de empresas asociadas del artículo 9 del modelo del convenio fiscal sobre la renta y sobre el patrimonio pues ambas forman el nacimiento de la figura de Precios de Transferencia. Para efectos de contenido de la presente investigación esta definición será estudiada a detalle en capítulos subsecuentes.

Peter Dicken menciona al respecto que son empresas multinacionales aquellas entidades que funcionan más allá de las fronteras nacionales y que controlan o coordinan la producción y distribución fuera de su país de origen.

De las definiciones citadas con anterioridad podemos sacar algunos elementos que de manera parcial califican a la empresa multinacional por entes con operación en el extranjero pero bajo supeditación de una matriz.

Estas definiciones pudieran llegar a ser un tanto limitativas. Si estas definiciones únicamente se limitan a equiparar la actividad de las empresas multinacionales con una empresa que es propietaria de activos y operaciones en el extranjero, quizás se estaría delimitando demasiado la actividad de una multinacional, derivado de que en la actualidad, las características de su organización, producción y operación pudieran limitarlas. Si nuestra definición se formulará más allá de los activos que una multinacional (MNE en adelante), podríamos

⁶ Eden Lorraine, *Taxing Multinationals, Transfer Pricing and corporate taxation in North America*, University of Toronto Press Incorporated, Toronto, 1998, p. 126.

entonces incluir a empresas por Internet, securities, banca virtual etc., que tienen una amplia gama de operaciones.

Un elemento importante que resultaría notorio de señalar en nuestra definición sería una característica derivada de su entorno nacional. En el estudio de las definiciones nos encontramos con posiciones un tanto ortodoxas que dada la internacionalización tan impactante de una organización se les ha mencionado como empresas de ninguna parte.

Sin embargo esta aseveración tiene sus bemoles. Si por un momento se planteara la necesidad de escoger a una empresa como representante de cada continente al escuchar el nombre de las corporaciones, inmediatamente se podría relacionar a la empresa con su país y a su vez al país con sus formas, usos y costumbres. De lo anterior se desprendería entonces que una multinacional también es una empresa nacional con operaciones internacionales ya que de acuerdo a Ruigbrok y Van Tulder, "... Las empresas multinacionales se desarrollan mediante complejos procesos históricos de inserción en los que las características cognitivas, culturales, sociales, políticas y económicas de la sede nacional desempeñan un papel predominante...?"

Nuestra recopilación de definiciones concluirá con el análisis que la propia Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés) hace al respecto. La UNCTAD ha construido una tipología tripartita de las operaciones de las empresas multinacionales existentes, a saber, la organización 'multinacional', la organización 'Internacional' y la organización 'Global'. Cada una de ellas tiene diferentes características. La organización 'multinacional' se caracteriza por una federación descentralizada de actividades, en las que las operaciones mundiales de la empresa se organizan como una cartera de negocios nacionales, y en la que cada unidad nacional tiene un grado sustancial de autonomía; cada una tiene una orientación 'local'. Este tipo de organización ha

⁷ Ruigrok W, the Logic of the International Restructuring, AP Press, London 1995. PDF. p.19

sido un rasgo habitual de numerosas empresas multinacionales europeas. Por contraste, la organización 'internacional' de Bartlett y Ghoshal, se caracteriza por una organización, coordinación y control mucho más formal de parte de la sede corporativa sobre las filiales en otras partes del mundo, un rasgo común de muchas empresas multinacionales de Estados Unidos, en los últimos decenios. El tercer tipo de organización de las empresas multinacionales es aún más centralizado, con escasa autonomía para las filiales en el exterior. Esta forma ha sido bastante común entre las empresas japonesas, especialmente durante las primeras etapas de su internacionalización.

Todas estas formas de organización de empresas multinacionales aún están presentes en la economía mundial. Sin embargo, las presiones cada vez más intensas de la competencia y los cambios tecnológicos acelerados están inevitablemente estimulando una reestructuración organizacional y geográfica sustancial de las empresas multinacionales. Es demasiado simplista sugerir que ha surgido una sola forma organizacional. La diversidad seguirá vigente. Sin embargo, hay unas tendencias claramente observables. Tal vez la tendencia más notable es el énfasis creciente en formas de organización en red. Se trata de formas organizacionales más horizontales y flexibles y con mayor énfasis en la coordinación. El rasgo básico de estas formas organizacionales emergentes es el énfasis especial en la rica diversidad de relaciones externas dentro de las redes de producción. Algunas de estas relaciones reflejan los vínculos cambiantes entre las empresas y sus proveedores. Otras reflejan los diversos tipos de empresas basadas en la colaboración (alianzas estratégicas), que se ha convertido en un rasgo cada vez más importante de las estrategias de las empresas multinacionales.

Una vez hecha esta recopilación de definiciones, y para efectos de nuestro estudio, podríamos concluir que una empresa multinacional es una compleja red organizacional con una base central de decisiones que aprovecha las ventajas competitivas que ofrecen los bienes que produce o los servicios que presta para localizar subsidiarias en puntos estratégicos en el extranjero que le

permitan incrementar su participación en el mercado e incrementar el valor de sus acciones a través de mejores utilidades.

1.3. Teoría económica de la empresa multinacional a través del movimiento internacional de factores.

Económicamente hablando, los Precios de Transferencia son un fenómeno que se explica en un primer término a través de la teoría de los movimientos de factores. De acuerdo a Paul Krugman⁸, la teoría económica contemporánea tiene dos grandes vertientes: Una parte es la que se ocupa de las causas y efectos de los intercambios internacionales de bienes y servicios. Otra forma de integración es la que Krugman define como la del movimiento internacional de factores de producción.

Los movimientos de factores incluyen la migración del trabajo, la transferencia de capital mediante los préstamos internacionales y las vinculaciones internacionales ligadas a la formación de las empresas multinacionales (EMS).

En términos generales, aunque hay una similitud económica fundamental entre el comercio y el movimiento de factores, hay importantes diferencias en el contexto político. En determinadas circunstancias, un país rico puede movilizar su planta productiva a otras naciones menos favorecidas y por otro lado naciones con gran fuerza laboral pero baja capacidad productiva puede disponer de su mano de obra para colocarla en el extranjero.

Como sabemos, la afluencia en el libre tránsito de personas tienen una serie de restricciones a nivel internacional, por otro lado las inversiones de las empresas multinacionales con base en el extranjero son por lo general vistas con sospechas y fuertemente reguladas en todo el mundo.

⁸ Op.cit. p. 130.

1.3.1. La inversión extranjera directa y las empresas multinacionales.

La inversión extranjera directa⁹ representa una parte importante de los movimientos de capital. De acuerdo a datos de la OCDE, en el año 2000 el 60% del comercio mundial se llevo a cabo entre empresas multinacionales¹⁰.

Las empresas multinacionales con frecuencia son un vehículo para los préstamos y el endeudamiento internacionales. Las empresas matrices a menudo proporcionan capital a sus filiales extranjeras, ya sea para el proceso de constitución y financiamientos preliminares de su operación. En la medida en que las empresas multinacionales proporcionan financiamientos a sus subsidiarias en el extranjero, la Inversión extranjera directa (IED) es un modo alternativo de llevar a cabo los mismos objetivos que los préstamos internacionales.

Es importante mencionar que *per se*, la presencia de una empresa multinacional no representa en si mismo un aumento real del flujo de capital en el país en dónde pretende invertir, pues si bien en la mayoría de los casos la IED representa nuevas fuentes de trabajo, rara vez la Inversión extranjera busca un beneficio a nivel infraestructura de manera directa, por lo que de entrada la presencia de una MNE representa un punto de atención a nivel gobierno pues aparte de generar empleos, este tipo de inversiones resultan muy redituables en el aspecto de los impuestos que estas industrias pudieran generar.

La teoría de la moderna empresa multinacional (EMS) se intenta explicar a través de dos fenómenos comunes en sus operaciones definidos por un lado como la **localización** y la **internacionalización**. La cuestión de la localización intenta explicar los fenómenos de producción de un mismo bien en dos o más

⁹ Cfr., Paul R. Krugman, *Economía Internacional, Teoría y Política*, McGraw Hill, p 136. Krugman la define como los flujos internacionales de capital en los que un país crea o amplía una filial en otro país, la característica distintiva de la IED es que no sólo implica una transferencia de recursos, sino también la adquisición de control.

¹⁰ OECD General Secretary, *OECD Economic Outlook*, OCDE, París, 2002, p. 241.

países mientras que la internacionalización busca explicar porqué la producción de un artículo en diferentes localizaciones se realizan por la misma empresa y no por entidades separadas.

Si se intenta ubicar la primera parte del fenómeno es decir la localización, está se podría definir como parte de una premisa básica de la economía: la teoría del comercio en la parte que define que la localización de la producción a menudo está determinada por la ubicación de sus recursos. En muchos casos, los costos en transporte y las barreras al comercio pudieran representar factores que reubiquen la producción. La localización es un fenómeno característico de la teoría de del comercio. Ejemplos podemos tener de los mas diversos, desde la explicación a ubicar las plantas procesadoras de gasolina cerca de pozos petroleros. En el caso de la industria automotriz un ejemplo sería Toyota, quien posee una o dos plantas por continente. Esto se da en respuesta a los altos costos que representa movilizar las unidades desde Asia a Europa o América, así como también por las características en el diseño de los automóviles pues los gustos de los consumidores varían de región en región ya que se comercializan modelos distintos dependiendo de su ubicación.

La teoría de la Internacionalización, se intenta explicar desde la óptica de la localización por transferencia de tecnología y la integración vertical. Un ejemplo muy sencillo que nos ayudará a explicar la teoría de la integración a través del modelo vertical es la de la empresa Sony en la manufactura de televisores. La matriz de Japón actualmente ha replanteado sus objetivos corporativos en dos partes. Las plantas situadas en Japón destinarán una buena parte de su producción en satisfacer su mercado doméstico y el resto serviría para producir partes de alta tecnología para su incorporación a producto final por parte de las subsidiarias en el extranjero. Es decir Japón sirve como una empresa de *output* o *salida* ya que la producción final de la matriz será la materia prima de ensamble de las subsidiarias mexicanas, convirtiéndose estas en empresas *input* o de entrada.

El fenómeno de la internacionalización a través de la transferencia de tecnología. Este fenómeno lo explica el comportamiento mismo de las matrices en el extranjero para la creación de subsidiarias. *La tecnología, definida en general como cualquier clase de conocimiento de utilidad económica, a menudo puede ser vendida o alquilada.*¹¹ No obstante lo anterior, muchas de las MNE's y en especial aquellas en donde la investigación y desarrollo son una clave fundamental para el éxito de sus negocios suelen mostrarse renuentes a la cesión de derechos por el llamado "know how" o "transferencia de tecnología" a terceros para su explotación y comercialización en otros países por lo que es preferible para este tipo de organizaciones crear sus propias subsidiarias en el extranjero.

De acuerdo a Krugman, los estudios económicos que se han hecho en las últimas décadas han sido muy limitados y no hay a la fecha una teoría económica completa que haya analizado en forma seria el impacto que tienen las prácticas de las empresas multinacionales en la economía mundial.

1.4. Entorno económico de las multinacionales en las economías emergentes: México y Latinoamérica.

En el caso de las economías en desarrollo, las empresas multinacionales no la tienen más sencilla. Si bien es cierto que las empresas multinacionales representan en muchos casos un respiro para las débiles economías en razón a que ellas son una fuente generadora de empleo y en muchos casos un fuerte contribuyente fiscal, por otro lado la discusión se genera en determinar cual es el valor real de una multinacional invirtiendo en una economía emergente.

El debate de sobre la contribución de las corporaciones transnacionales (así también llamadas) al crecimiento económico de las naciones como la mexicana, fue por más de dos décadas, uno de los temas principales de los investigadores comprometidos con la problemática del desarrollo.

¹¹ Cfr., Paul R. Krugman, *Economía Internacional, Teoría y Política*, McGraw Hill, p 139.

Investigadores mexicanos como Raúl Conde¹² han resumido la problemática que representan las multinacionales para las economías en desarrollo en los siguientes puntos:

- El carácter monopolista de las operaciones de las empresas extranjeras en cada rama que actúan en calidad de subsidiarias de grandes monopolios extranjeros.
- La importancia decisiva de la inversión extranjera en los países emergentes por su cuantía y el control que ejerce en las más importantes actividades de un país.
- La influencia que estas puedan generar a los gobiernos y sus autoridades para obtener ventajas y beneficios en muchos casos perjudiciales para las compañías domésticas.

Estas características que no pretenden en ningún caso ser limitativas, derivan como dice Conde de una "...Evaluación de la contribución de las corporaciones multinacionales al desarrollo económico claramente negativa. La naturaleza monopólica de las multinacionales en un contexto de estrechez del mercado interno, determina los efectos inhibidores de una industrialización mas intensa y homogénea desde el punto de vista tecnológico y además de ser una Inversión extranjera directa poco generadora de empleos..."¹³

Como se sabe fue durante la década de los setenta que la escuela económica latinoamericana del estructuralismo latinoamericano (Impulsada por Raúl Prebisch, presidente de la UNCTAD y el CEPAL en la década de los 40 y 50), impulsó en ese entonces el conocido esquema de sustitución de importaciones el cual pretendía una estrategia de desarrollo económico basada en el desarrollo interno. Ante tal esquema, la empresa multinacional en dicha década tenía una débil intervención el mercado latinoamericano y en su

¹² Conde Hernández Raúl, Del fin del milagro al fin del milenio; Medio siglo de economía y política en México. Homenaje a José Luis Ceceña Gámez, UNAM-UAS, México, 2001.

¹³ Op.cit. p. 112.

economía. El pensamiento económico latinoamericano se sintetizaba entonces en la afirmación de que el desarrollo económico debía sustentarse de manera fundamental en el logro de una coherencia del aparato productivo nacional, es decir, en la integración plena de los distintos sectores que componen la economía, en particular la agricultura y la industria, pero también en la integración de las cadenas productivas en todos sus eslabones.

Bajo este pensamiento, era natural que la postura también de los gobiernos se centrara en calificar a las empresas multinacionales como entes económicos que destruían la trayectoria de una industrialización integradora contraria a las directrices de la escuela latinoamericana del desarrollo económico.

Para Fajnzylber¹⁴ la empresa multinacional era considerada como un ente nocivo para la economía latinoamericana por una serie de factores que la identificaban como sigue:

- Para empezar eran consideradas como prolongaciones de otros modelos económicos plenamente maduros y con otras tendencias o exigencias.
- Eran corporaciones que hacían un uso intensivo de recursos y capital, situación que ponía en franca desventaja a las empresas nacionales.
- Eran masivos productores para grandes mercados con gran poder adquisitivo.
- Gran capacidad de generación e incorporación de tecnología poco útil para desarrollar o impulsar mercados locales.

Sin aún haber entrado en materia de nuestro trabajo de investigación, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en un estudio realizado en 1978 y que es citado por Conde¹⁵, este organismo advierte que los gobiernos deberán poner especial cuidado con la operación

¹⁴ Fajnzylber Fernando, *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, FCE, México, 1980, p. 147.

¹⁵ Conde Hernández Raúl, *Del fin del milagro al fin del milenio; Medio siglo de economía y política en México. Homenaje a José Luis Ceceña Gámez*, UNAM-UAS, México, 2001

de las multinacionales, al percibirse ciertas prácticas impositivas calificadas como nocivas para las economías:

- intentan reducir al mínimo los pagos por conceptos de dividendos e impuestos a los accionistas y a las autoridades locales.
- Buscan obtener el máximo provecho de las subvenciones y bonificaciones del Estado para eludir los controles nacionales sobre la repatriación de utilidades.
- Buscan beneficiarse o protegerse de la protección o especulación cambiaria.
- Funcionar como un instrumento de política de mercado para eliminar la competencia local.

Durante esos mismos años, la empresa multinacional era observada como un predador de la economía doméstica y en buena medida el pensamiento latinoamericano que fue abatido durante la década de los ochenta, vino a posicionar como cierta buena parte de sus postulados ya que mencionaba que si bien la empresa nacional no había desaparecido, la empresa multinacional se había encargado de impedir a las primeras de formar una visión de desarrollo industrial de país e impedirles el tener acceso a los sectores de vanguardia de la industria ya que estos se hallaban ya ocupados por los grandes monopolios extranjeros, ocasionando que el empresario nacional abandonará ante la nula imposibilidad de acción, la operación en dicho mercado.

1.4.1. Las empresas multinacionales en México: Entorno económico en los años ochenta.

En el caso de México y Latinoamérica, no pasó mucho tiempo para descubrir el fracaso que había resultado el llamado modelo de sustitución de importaciones para Latinoamérica también conocido como la estrategia de desarrollo del mercado interno.

En la segunda mitad de la década de los setenta un conjunto de sucesos y condiciones a nivel internacional condujeron a una expansión de la economía internacional que trajo como consecuencia cambios radicales en la economía internacional tales como el hundimiento del orden monetario internacional regido por los principios del Bretton Woods, la pérdida de competitividad de los Estados Unidos que propiciara el déficit comercial y presupuestario del gobierno estadounidense, a lo que se sumaría posteriormente el embargo petrolero del 74, provocaron que la economía mundial conociera un crecimiento de las reservas internacionales en una cuantía sin precedentes. Esta situación trajo como consecuencias una serie de cambios en el sistema y administración del ahorro, siendo ahora el externo el más atractivo e inmediato para financiar el crecimiento, naciendo entonces el llamado mercado de capitales. Para la OCDE¹⁶ se trata de los inicios de la globalización y toda su ideología: un solo modelo de desarrollo y una sola manera de obtenerlo, el capital Internacional.

Para las economías que como la mexicana buscaban consolidar su desarrollo, la percepción que se tenía hacia las multinacionales cambió de manera radical, pues estas empresas a través de sus flujos podrían impulsar el desarrollo económico.

Tras el replanteamiento del papel de las empresas multinacionales en las economías emergentes, el pensamiento económico latinoamericano de las multinacionales también cambió tal como se enuncia a continuación:

- Las corporaciones multinacionales se convierten en entes económicos de amplia solvencia financiera en esa nueva etapa de industrialización.
- La incorporación de tecnología de punta de las multinacionales representaba un factor que aceleraba la competitividad internacional.
- La apertura de mercados traería iguales oportunidades a todas las empresas para acceder a todos los mercados.

¹⁶ OCDE, Economics at glance survey 2002, OCDE, París, 2002, p. 19

1.4.2. Situación actual.

Durante las épocas de auge de la globalización (finales de los ochenta en adelante), vuelve a tomar relevancia el debate sobre cuales son los impactos efectivos de los flujos internacionales de capital en las economías emergentes, y cuales serían las condiciones que permitirían que los flujos internacionales de capital tuvieran una efectiva contribución a los procesos de crecimiento económico de la nación receptora de esos flujos.

Ante el llamado "boom" del mercado de capitales, resulta interesante identificar ahora el papel de las multinacionales dentro de esta corriente económica. French David¹⁷ las multinacionales pueden encontrarse en ambas vertientes de los flujos de capitales; los de corto y largo plazo.

French menciona que los flujos a corto plazo que no son otra cosa que colocaciones bursátiles, también llamadas inversiones en papel o capitales golondrinos. La segunda clase es la llamada inversión extranjera directa (IED), siendo estos últimos los que verdaderamente tendrían la capacidad de contribuir efectivamente a la actividad productiva al cumplir con una serie de condiciones:

- La inversión de los flujos de capital que se invierten de manera sistemática en el incremento de una nueva capacidad de producción de bienes y servicios.
- La inversión extranjera directa debe propiciar la producción de bienes exportables.

Para tal cometido, también las multinacionales necesitan que los gobiernos implementen políticas económicas encaminadas a promover el ahorro interno y

¹⁷ Franch-David, R, Flujos de capital e inversión productiva, lecciones para América Latina, Mc Graw Hill, Chile, p. 167.

obviamente a otorgar garantías que promuevan el crecimiento de la Inversión extranjera.

El análisis de French nos hace deducir el fenómeno de la movilidad de factores de Krugman (anteriormente explicado) enfocado a la situación de la economía (infraestructura, calidad en mano de obra, experiencia empresarial, estructura de la distribución del ingreso, etc.) lo que determina el resultado de la IED.

Los estudios de French y las ratificaciones de Krugman, nos llevan a complementar la teoría de la empresa moderna y su estudio planteado por Michael Porter, en los cuestionamientos encaminados a determinar porque una empresa puede crear y mantener una ventaja competitiva contra otros operando en mercados y condiciones similares y el porqué una nación detenta en su seno tantos líderes mundiales de un solo sector.

De lo anterior podríamos definir que si bien la situación geográfica y las facilidades que otorgan las naciones a la Inversión extranjera resultan importantes, no hay que olvidar que mas bien son las multinacionales quienes poseen su propia dinámica y estrategias bien definidas a escala global y son ellas las que diseñan las características de sus mercados de origen y la estructura misma de la empresa multinacional. El problema que en ocasiones resulta común es cuando los objetivos de las multinacionales no son del todo similar a los objetivos de la nación en dónde se desarrollará la inversión.

El estudio contemporáneo de la empresa multinacional quedaría mejor ejemplificado a través del cuestionamiento realizado por Porter en su obra¹⁸ en el que se destaca el modelo de las ventajas comparativas y sus dos rasgos: el primero que es el que tiene que ver con la segmentación de los mercados y su jerarquización y, el segundo, con las formas de competencia entre las corporaciones, formas que poca relación tendrían con la teoría económica ortodoxa y que a su vez estarían explicando la dinámica y movilidad de la IED

¹⁸ Porter Michael, La ventaja comparativa de las naciones, Vergara, Buenos Aires, 1994., p.127.

1.5. Análisis de la perspectiva de empresa multinacional.

Una vez que hemos situado a la empresa multinacional y su relación con las teorías económicas contemporáneas y su contribución en diferentes momentos de nuestra historia mas cercana que es dónde ha tenido mas impacto la multinacional como ente económico, nuestro estudio quedaría incompleto de no analizar cuales son las perspectivas de la multinacional y de conocer cual y como será su interacción en la economía y los negocios internacionales en los próximos años.

Derivado de los trabajos de Conde, el comportamiento de la empresa multinacional continuará encaminado hacia la vertiente de la expansión "ya sea a través del comercio o mediante la inversión foránea, buscando reproducir, administrar diferencias o aprovecharlas dentro de una red organizacional que se está construyendo en la misma multinacional¹⁹

Dentro de este mismo contexto, el resultado final de la expansión de las grandes empresas, sería una red de corporaciones superpuesta a la red de relaciones económicas internacionales, bajo un esquema de jerarquías que irían desde la inversión canalizada a naciones con bajo nivel tecnológico, salarial, de escasa demanda de mano de obra especializada y con mayores efectos negativos en el medio ambiente (países subdesarrollados).

La crítica a la empresa multinacional contemporánea va en función ahora a su poca o carente responsabilidad económica y social. Una multinacional en términos éticos y responsables debe si bien debe tener como prioridad garantizar la máxima tasa de retorno de inversión a sus accionistas, también debe ser un ente encaminado a homogeneizar las condiciones de producción y remuneraciones salariales. De también ser un agente promotor de la generación tecnológica aprovechando su capacidad financiera, recursos y su interés por desarrollar tecnología.

¹⁹ Conde, op cit.

Sin embargo y como hemos apreciado a lo largo de este punto, la propuesta teórica ideal de la empresa multinacional, dista mucho de la realidad, pues curiosamente el pensamiento económico contemporáneo retoma el pensamiento latinoamericano de los setenta y atribuye que el deterioro de la economía latinoamericana es en buena medida propiciada por la presencia monopolística de la empresa multinacional.

Así pues, las tendencias de las multinacionales parecieran en momentos con una actitud depredadora de la empresa doméstica. Sus objetivos parecen ser muy claros y bien definidos:

- Reemplazar la exportación de mercancías domésticas por la exportación de su fabricación misma a los lugares de comercialización (deslocación de la producción). Las filiales reproducirán todo o en parte a través de algunas adaptaciones eventuales a las normas y gustos del país de la implantación.

Otra forma que ha venido tomando desde hace ya un buen número de años la empresa multinacional ha sido la especialización de su inversión extranjera directa vía maquiladora. Nuevamente, a pesar de que en este caso la industria maquiladora es un alivio para las débiles economías incapaces de generar empleos, la realidad es que a mediano y largo plazo, la maquiladora resulta un erosionador de la economía nacional, pues por lo menos en México, el esquema maquilador, representa poco en términos de recaudación de impuestos y por otro lado su producción forma parte en muchos casos un componente que una vez fabricado se incorporará a un producto terminado destinado a satisfacer algún lejano mercado internacional, y cuya coherencia económica no es percibida en México mas que a nivel empleo (bajo sueldos muy mal pagados) pero sin embargo asesta duros golpes que impactan en la capacidad para irradiar la incorporación tecnológica que necesita México para impulsar su aparato productivo local.

Los apuntes finales a este breve análisis nos arroja una analogía quizás obligada: El éxito del modelo asiático. Michael Mortimore²⁰ quien en sus trabajos al respecto ha concluido que "la variante de Asia representa un tipo auténtico de industrialización y desarrollo de base nacional propia, un tipo de desarrollo desde dentro o dicho en otras palabras, un modelo de sustitución de importaciones exitoso, variante que contrasta con el proceso que él llama proceso de industrialización de México centrado en las corporaciones transnacionales en dónde la economía mexicana se convirtió en una desafortunada plataforma exportadora de las empresas multinacionales."

Las consecuencias de esta forma de crecimiento económica son ahora muy evidentes pues la experiencia de nuestro país en la industrialización ha dejado un balance muy pobre con pocas repercusiones reales en el resto de la economía como son una limitada capacidad de innovación tecnológica nacional dependiente del capital y estrategias de las empresas multinacionales.

La tarea para devolver esa certidumbre a nuestra economía lleva entonces varias vertientes: por un lado es necesaria una estrategia de reindustrialización orientada a impulsar activamente la economía mexicana a mercados internacionales y no de modo pasivo al comportamiento y decisiones de las multinacionales. Por otro lado, puntos que indudablemente tendrán una repercusión importante para el crecimiento son la creación de una política de expansión de nuestra industria así como el desarrollo de mecanismos competitivos que reactiven el campo mexicano, así como establecer de una mejor manera el entorno legal que regula la actividad de las multinacionales en México, a través de reformas fiscales que permitan un mejor control de su actividad, siendo un claro ejemplo de lo anterior intensificar la labor fiscalizadora de la autoridad fiscal con relación a las empresas multinacionales a fin de que estas contribuyan de una manera más equitativa y justa por las

²⁰ Mortimore Michael, México - Corea, apuntes comparativos de sus modelos de industrialización, ONU, Archivo electrónico PDF, New York 1998

actividades que realizan en México, punto en dónde los Precios de Transferencia, tema de esta investigación toma un papel fundamental.

1.6. Política Fiscal Internacional.

La constante de prácticamente la mayoría de los gobiernos es buscar mecanismos, fijar políticas y establecer reglas que les permitan incrementar la recaudación para de esta manera financiar su gasto público. Dado que en estricto sentido el propósito fundamental de los impuestos es generar suficientes ingresos para financiar el gasto público, ¿Que es lo que hacen los gobiernos para incrementar su recaudación?

Quizás la respuesta más común a esta interrogante sería la habilidad de los gobiernos para implementar en sus sistemas impositivos basados en dos criterios fundamentales: Equidad e igualdad²¹. Se dice que un sistema impositivo es equitativo cuando dos contribuyentes en circunstancias económicas similares pagan un mismo impuesto (equidad horizontal), así como contribuyentes en circunstancias económicas distintas deberán contribuir sobre bases impositivas distintas (equidad vertical). Por otro lado, se espera que un sistema fiscal sea también neutral, es decir que no obstante la forma de constitución de una sociedad, ubicación de la base fiscal o elección de la política de precio, etc. Esto no debiera ser un factor que afecte o influya de manera negativa en la base de impuestos. Este conjunto de Lineamientos básicos es lo que en términos económicos se llama "Teoría normativa de las finanzas públicas".

El implantar un sistema fiscal basado en estos principios implica para las administraciones fiscales lo que la *Internacional Fiscal Association* (IFA) definiría un equilibrio para lograr un sistema impositivo ideal:

²¹ Shup Carl, *Tax Architecture in globalization*, HPS, New York, 1997, p-363.

- Planeando una administración fiscal en base a una arquitectura fiscal que defina que contribuciones serán incluidas y sobre que base fue seleccionada.
- Una Ingeniería fiscal que decida los asuntos sustanciales en el contenido de las contribuciones. Se trata del cerebro teórico de una administración tributaria que se encargará de formular cada impuesto, sujeto, objeto, base y tasa.
- Una Administración fiscal que se encargará de ejecutar las Leyes.

Todos los puntos anteriores lograrían un fuerte aparato fiscal que compruebe en base a estas tres estructuras previamente descritas establecer un sistema fiscal que por un lado cumpla con los principios de equidad e igualdad en la contribución y que por otro, sea un organismo eficiente en sus métodos de recaudación y fiscalización.

En base a lo anterior, no resulta difícil deducir que el diseño de un buen sistema impositivo representa un atractivo más para fomentar la Inversión Extranjera Directa (IED). Un adecuado sistema fiscal entonces también propicia el aumento de los flujos internacionales de inversión y ahorro. Es indudable entonces que dichos factores fiscales juegan un rol muy importante en las decisiones referentes a las implantaciones y al financiamiento. Esto se aplica muy especialmente a los impuestos de las empresas, en la medida de que el capital es extremadamente móvil, y potencialmente sensible a los incentivos y contra incentivos fiscales.

1.6.1. Problemática y perspectiva de la Fiscalización Internacional.

Como ya se expuso en puntos anteriores, la forma de hacer negocios en la actualidad cambia constantemente en prácticamente todas sus áreas. La reflexión de Dicken, en virtud de que era prácticamente imposible definir a una multinacional en base a una forma de organización predefinida resulta cierta pues cada vez las operaciones se vuelven más complejas y las multinacionales

resultan en muchos casos ser muy receptivas en percibir, ejecutar y adaptarse a los cambios. Desafortunadamente las administraciones fiscales no se mueven a la misma velocidad de las multinacionales y esto crea un sinnúmero de problemas para las administraciones fiscales pues quizás la evolución de las multinacionales en muchos casos va en perjuicio de la hacienda pública.

Esta desventaja que observan las administraciones tributarias, por lo general crean lagunas en las leyes fiscales, y muchas veces enmendarlas requieren de mucho tiempo y del consenso de muchos actores a nivel nacional e internacional.

Sin embargo el hecho que las empresas cambien sus estructuras, formas de operación y organización de una manera tan dinámica a veces también los deja al desamparo de la ley especialmente cuando hablamos de multinacionales, pues el hecho de no contar con legislación actualizada o al día de hacer negocios se pueden caer en los ya comunes problemas de territorialidad y doble tributación.

Por otro lado, la competencia en el plano fiscal es, sin duda, una de las principales razones por las cuales los sistemas de imposición de las empresas han ocupado estos últimos años un lugar tan amplio en las discusiones habidas, en un gran número de países sobre la política fiscal. Por ejemplo, en los últimos diez años, los países miembros de la OCDE han tenido que modificar sus sistemas impositivos para hacerlos atractivos a la Inversión extranjera, no siempre con buenos resultados y no siempre dentro de un armonioso esquema tributario internacional, lo cual ha creado puntos de conflicto entre las naciones. A continuación expondremos algunos de los problemas que enfrenta la fiscalidad a nivel internacional.

1.6.1.1. Territorialidad y doble tributación.

Actualmente la mayoría de los países que tienen un constante intercambio comercial con el exterior han tenido que adoptar y/o desarrollar reglas internas encaminadas a fiscalizar la operación de multinacionales domésticas operando en el extranjero y de contribuyentes internacionales operando en el país de origen.

A pesar de que los sistemas fiscales internacionales presentan muchas diferencias entre si, los organismos internacionales se han encargado de encausar esquemas de armonización entre los socios comerciales con el fin de establecer reglas claras y equitativas. El logro de estos esfuerzos en la mayoría de los casos culmina con la firma de acuerdos bilaterales en el tratamiento impositivo, llamados de forma general, tratados para evitar la doble tributación.

En el caso de las empresas multinacionales, el hecho de no tener reglas similares para el manejo de sus cargas impositivas, les crea situaciones conflictivas que incluso pueden representar asuntos trascendentales de decisión para ubicar una inversión en país dado. Los conflictos comienzan con la dificultad práctica que enfrentan tanto las MNE's como las administraciones fiscales a la hora de determinar los ingresos y gastos de una sociedad o de un establecimiento permanente y como será que esos ingresos y deducciones le pertenecen a que jurisdicción y en que proporción.

Para las administraciones fiscales los problemas pudieran ir más allá del mero plano práctico que implica determinar geográficamente en que lugar se reconoce el ingreso y por tanto en que lugar es que estos deben pagarse. En el plano político, los países tienen que buscar acuerdos a nivel internacional con el fin de exigir su legítimo derecho de gravar los beneficios de un contribuyente en función de sus ingresos y gastos que pueden considerarse como razonablemente obtenidos en su territorio, con la necesidad de evitar la tributación de esa renta en mas de una jurisdicción (Doble tributación). Esta

tributación doble o múltiple puede obstaculizar la operación de las MNE's al grado de impedir la comercialización de sus bienes o servicios.

Un requisito básico para ganar el derecho de imposición, lo establece el sistema de imposición que una jurisdicción tenga, ya sea un sistema basado en la residencia, en la fuente o en ambos. Los sistemas basados en residencia, un país incluirá en su base imponible toda o una parte de la renta, incluyendo la renta de fuentes situadas fuera de ese país, de cualquier persona (no importando su característica jurídica de personas). Por otro lado en un sistema basado en la fuente, un país incluirá en su base imponible las rentas obtenidas dentro de su jurisdicción fiscal con independencia de la residencia del contribuyente. Para la OCDE el criterio adoptado para el trato de las MNE's es considerar a las matrices y subsidiarias como entidades separadas. Los países miembros de la OCDE han elegido este criterio de entidad separada como el medio más adecuado para lograr los principios de equidad tributaria y minimizar hasta donde sea posible el riesgo de no eliminar la doble tributación. De esta manera, cada subsidiaria individual del grupo está sujeta a la imposición por la renta que obtiene en base a la residencia o la fuente.

El objeto de aplicar el criterio de entidades separadas no sólo versa en función de la territorialidad o la fuente para lograr ese criterio de equidad fiscal entre los países. Al establecerse dicho criterio nace otro criterio más importante que es lo que define el tema central de nuestra investigación: El principio de plena competencia.

Estos principios de imposición internacional, han sido adoptados por los países miembros de la OCDE pero también su aplicación es también recomendada por otros organismos internacionales interesados en una armonización fiscal internacional entre haciendas públicas y multinacionales, ayudando de esta forma a promover el comercio y la inversión internacional. En una economía global, la coordinación fiscal entre los países es una solución preferible a la competencia fiscal para lograr dichos objetivos.

1.6.1.2. Doble Imposición.

El fenómeno de doble imposición reside en el choque de dos o varias competencias fiscales.

Existe una doble imposición internacional al momento que un contribuyente es gravado sobre una misma base y un mismo periodo por impuestos de naturaleza similar aplicados por dos o varios fiscos nacionales, en condiciones tales que la carga fiscal global que el soporte es superior a la que resultaría de un solo poder fiscal.

1.6.1.3. Residencia.

Es quizás el concepto mas importante en función del nacimiento de la relación tributaria pues vincula directa e indirectamente al estado con las personas que en el residen.

Nuestra legislación, concretamente el Artículo 9 del Código Fiscal de la Federación, define en el artículo 9 el concepto de residencia como sigue:

Personas físicas. Las que hayan establecido su casa-habitación en México, salvo que en el año calendario permanezcan en otro país por mas de 183 días naturales consecutivos o no.

Personas morales. Que se hayan constituido de conformidad con las leyes mexicanas, así como las que hayan establecido en México, la administración principal del negocio o su sede de dirección efectiva.

1.6.1.4. Competencia fiscal nociva.

La globalización aunada nuevamente a la dinámica de la empresa transnacional en el diseño de sus operaciones está creando indudablemente

nuevos desafíos e el campo del desarrollo y puesta en marcha de nuevas políticas fiscales. Los esquemas fiscales para atraer actividades financieras u otras geográficamente móviles, pueden crear una competencia fiscal nociva trayendo como efectos, riesgos de distorsión del comercio e inversión y pudiendo conllevar a la erosión de las bases impositivas nacionales.

La competencia fiscal nociva representan de acuerdo al comité de asuntos fiscales de la OCDE como

"..un conjunto de prácticas fiscales nocivas que afectan la ubicación de actividades fiscales y otros servicios que erosionan la base imponible de otros países, distorsionando de esta manera los patrones de comercio e inversión y minan la justicia, neutralidad y la amplia aceptación social de los sistemas fiscales en general..."²²

Las repercusiones de no regular y por otro lado evidenciar la actuación de naciones con prácticas deshonestas en sus esquemas de política fiscal, disminuye el bienestar social y vulnera la confianza del contribuyente en la integridad de sus sistemas fiscales, propiciando de esta manera que la inversión y el patrimonio se concentre en regímenes fiscales preferentes.

En la actualidad los gobiernos a nivel mundial, y en especial aquellos afiliados a la OCDE han enfatizado la importancia que tiene el establecer labores de conjunto para reducir dichas prácticas fiscales nocivas. Para lo anterior, en 1996 preparó un documento llamado, "Lineamientos en regímenes fiscales preferentes nocivos". Dichos lineamientos intentan desalentar la propagación de regímenes fiscales preferentes a través de la denuncia de dichas prácticas, el boicot internacional a su práctica por la vía de la no deducción de sus inversiones en territorios que operan bajo ese régimen.

²² OCDE Committee, Harmful Tax Competition, an emerging global issue, OCDE Tax Committee, Paris, 1998, p. 8.

1.7. Organismos Fiscales Internacionales.

Como se ha mencionado a lo largo de esta primera parte de nuestro estudio, para las administraciones tributarias han resultado preocupantes las formas que adopta la empresa multinacional para actuar en el campo de los negocios internacionales. De buena o mala intención estas entidades, dada su clara ventaja para ser entes rápidamente cambiantes y adaptables como ya se mencionó en puntos anteriores, han logrado en muchos casos crear esquemas fiscales nuevos que en muchos casos dejan limitada a la legislación doméstica e internacional para enfrentar las nuevas modalidades de negocios que adoptan las MNES.

Preocupados por afrontar la problemática que representa la imposición a nivel internacional, La Organización de las Naciones Unidas (ONU), a través de su consejo económico y social quienes comenzaron a mediados de la década de los cincuenta a emitir los primeros documentos que hacían mención de la problemática de la doble imposición, residencia y competencia fiscal nociva.

En la actualidad, la ONU a través del consejo económico y social ha creado conferencias permanentes como la de Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el Grupo de expertos sobre cooperación internacional en cuestiones de tributación.

A continuación se presenta un listado así como una breve descripción de los organismos internacionales encargados de formular criterios, recomendaciones, dictar normas internacionales y ejecutar proyectos de investigación a nivel internacional en materia tributaria.

1.7.1. Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo.

Fundada en 1964, La UNCTAD (Por sus siglas en inglés) tiene por objeto la integración de los países en desarrollo en la economía mundial dentro de un marco propicio para el desarrollo. Se define como "... El órgano integrado del comercio, el desarrollo y las cuestiones conexas en las esferas de las finanzas, tecnología, inversiones y el desarrollo sostenible..."²³

Entre sus principales funciones están las de fungir como un foro abierto de conversaciones y deliberaciones gubernamentales de sus países miembros con la colaboración de sus expertos así como el intercambio de experiencias.

También llevan a cabo investigaciones, analiza políticas y reúne datos estadísticos poniendo especial énfasis en países emergentes y de transición. Su sede es conjunta en New York y Ginebra.

En el aspecto de la tributación internacional, la UNCTAD se apoya de otro grupo creado por la ONU: "El grupo de Expertos en cooperación Internacional en asuntos fiscales". Este grupo entre sus funciones tiene la en conjunto con la UNCTAD la de trabajar para la formulación de políticas, opiniones y criterios en aspectos fiscales.

En asuntos fiscales, la UNCTAD ha desarrollado trabajos de investigación, opiniones y criterios basados en:

- Incentivos fiscales.
- Impuestos a la propiedad
- Doble tributación.
- Precios de Transferencia

²³ Página de Internet de la UNCTAD: <http://www.unctad.org>

Los documentos mas relevantes son la serie *IIA Issues paper series* que describe el modelo de Precios de Transferencia adoptado por la ONU y el modelo de convenio fiscal sobre la renta y sobre el patrimonio de esta misma organización. La aplicación de ambos estudios son sugeridos de aplicación universal que no hayan adoptado los modelos propuestos por la OCDE. El modelo propuesto por la ONU no es muy distinto a aquel propuesto por la OCDE.

1.7.2. La Asociación Fiscal Internacional.

La Asociación Fiscal Internacional (International Fiscal Association o IFA por sus siglas en inglés) fue establecida en 1938 teniendo sus oficinas centrales en Róterdam Holanda. Es una asociación no gubernamental en la que su objetivo fundamental promover el estudio del derecho fiscal internacional y comparado, así como de los aspectos jurídicos, financieros y económicos de la tributación.

IFA Grupo Mexicano, A.C. está integrada por persona físicas y morales que por la actividad que desempeñan coadyuvan y se interesan en el desarrollo del derecho fiscal nacional o internacional. La IFA contribuye a esto mediante el patrocinio de Investigaciones de índole fiscal y a través del desarrollo de conferencias encaminadas a divulgar el desarrollo fiscal internacional así como las repercusiones de los cambios en la política fiscal de las economías locales.

La IFA tienen más de 10,000 asociados operando en 85 países. Las contribuciones de la IFA a la fiscalidad internacional se han dado por las aportaciones principalmente a resolver problemas prácticos en la índole de territorialidad y doble tributación. Sus miembros que son cuidadosamente seleccionados representan en muchos casos personas con un alto nivel de influencia pues son importantes representantes de sectores públicos, cortes fiscales nacionales e internacionales, universidades, organizaciones no gubernamentales que en conjunto promueven los estudios de la IFA a un plano oficial ante otros organismos con peso jurídico.

1.7.3. International Bureau of Fiscal Documentation.

Siendo una ramificación de la IFA (Anteriormente descrita), pero con una organización financiera y organizacional diferente, es quizás una de los organismos no gubernamentales más influyente en el mundo de los Impuestos Internacionales.

El objetivo principal de la IBFD (por sus siglas en inglés) es promover la investigación, diseño y publicación de información en los campos de la imposición internacional, comparación de políticas fiscales y legislación de la Inversión extranjera directa.

La IBFD enfoca sus investigaciones en cuatro áreas principales que son:

- La investigación en tópicos fiscales diferentes ya sea ordenados por sus clientes (multinacionales, organismos no gubernamentales, administraciones tributarias, etc.) así como de proyectos impulsados por el propio Bureau.
- Proveer información de índole fiscal a través de su comité de investigadores en todo el mundo, a través de su centro de información (que incluye una vasta biblioteca y bases de datos) y a través de sus publicaciones
- Ofrecer servicios de consultoría a sus clientes en materia de política y administración tributaria
- La división de educación y entrenamiento (Academia Fiscal Internacional) tanto para la iniciativa privada como para el sector Público.

Quizás, la IBFD es el centro de información más importante en materia tributaria internacional. A través de su página de Internet (<http://www.ibdf.nl>) se encuentra una vasta colección de bases de datos y publicaciones "on line"

para descargar. Para hacer uso de ellos basta con obtener su registro como miembro o bien pagar por la descarga de documentos y/o bases de datos.

La IBDF es responsable de una publicación mensual que emite los temas de índole impositivo en materia internacional más relevantes. Es ampliamente consultada por investigadores, administraciones fiscales, firmas de contadores públicos y especialistas en impuestos.

1.7.4. La OCDE.

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, es una organización internacional intergubernamental que reúne a los países más industrializados de economía de mercado. En la OCDE, los representantes de los países miembros se reúnen para intercambiar información y armonizar políticas con el objetivo de maximizar su crecimiento económico y coadyuvar a su desarrollo y al de los países no miembros.

Cuadro 1. Lista de países miembros de la OCDE.

Europa:	América del Norte:	Pacífico:
Alemania (1961)	Canadá (1961)	Australia (1971)
Austria (1961)	Estados Unidos (1961)	Japón (1964)
Bélgica (1961)	México (1994)	Nueva Zelanda (1973)
Dinamarca (1961)		República de Corea (1996)
España (1961)		
Finlandia (1969)		
Francia (1961)		
Grecia (1961)		
Hungría (1996)		
Irlanda (1961)		
Islandia (1961)		
Italia (1961)		
Luxemburgo (1961)		
Noruega (1961)		
Países Bajos (1961)		

Polonia (1996)		
Portugal (1961)		
Europa (Continuación):		
Reino Unido (1961)		
República Checa (1995)		
República Eslovaca (2000)		
Suecia (1961)		
Suiza (1961)		
Turquía (1961)		

La OCDE tiene sus raíces en 1948, en la Organización para la Cooperación Económica Europea que tuvo el objetivo de administrar el Plan Marshall para la reconstrucción europea. En 1960, el Plan Marshall había cumplido su cometido y los países miembros acordaron invitar a Estados Unidos y Canadá en la creación de una organización que coordinara las políticas entre los países occidentales. La nueva organización recibió en nombre de organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos y su sede se encuentra en París.

La OCDE es el mayor productor mundial de publicaciones en economía y asuntos sociales con más de 500 títulos por año, más documentos de trabajo y otros productos

1.7.4.1 Objetivos de la OCDE:

Promover las políticas tendientes a:

- Realizar la mayor expansión posible de la economía y el empleo y un progreso en el nivel de vida dentro de los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial.
- Contribuir a una sana expansión económica en los países miembros, así como no miembros, en vías de desarrollo económico.

Compromisos de los países miembros:

- Promover la utilización eficiente de sus recursos económicos;
- En el terreno científico y técnico, promover el desarrollo de sus recursos, fomentar la investigación y favorecer la formación profesional;
- Perseguir políticas diseñadas para lograr el crecimiento económico y la estabilidad financiera interna y externa y para evitar que aparezcan situaciones que pudieran poner en peligro su economía o la de otros países;
- Continuar los esfuerzos por reducir o suprimir los obstáculos a los intercambios de bienes y de servicios y a los pagos corrientes y mantener y extender la liberalización de los movimientos de capital.

1.7.4.2. Documentos básicos

Convención relativa a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos, 14 de diciembre de 1960. *Convention on the Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD, Paris, 14th. December 1960.* Publicada en el Diario Oficial de la Federación de los Estados Unidos Mexicanos el 5 de julio de 1994.

1.7.4.3. Funcionamiento y estructura de la OCDE.

El órgano de gobierno de la OCDE es el consejo, está constituido por representantes permanentes (usualmente embajadores) de cada país miembro. El consejo determina el programa de trabajo y el presupuesto de la organización, aprueba las decisiones (que son legalmente vinculantes) y las recomendaciones (que son expresiones de voluntad política) y realiza el seguimiento diario de la organización. El Secretario general de la OCDE preside el consejo.

Existen aproximadamente 200 comités y grupos de trabajo que ejercen sus actividades bajo la dirección del consejo y están constituidas por representantes de los países miembros, generalmente provenientes de los departamentos gubernamentales de las áreas de trabajo designadas por el comité. Por ejemplo, el Comité de medio ambiente o el Comité de educación podrían tener delegados representantes de los ministerios o secretarías del medio ambiente o de educación de los países miembros, (SEMARNAP o SEP para México). Los comités analizan el desarrollo y proponen iniciativas políticas en sus áreas de especialidad. Algunos comités conducen estudios de políticas. Otros tratan problemas específicos comunes a los países miembros. Los comités trabajan también en la elaboración de estándares sobre los reportes de información y de lineamientos para uso de los sectores público y privado, hacen recomendaciones para las decisiones del consejo y promueven la armonización de políticas de los países miembros en ciertas áreas.

El trabajo del consejo y de los Comités está apoyado por el secretariado de la OCDE. Compuesto por más de 2,000 miembros, el secretariado reúne información estadística y política de los gobiernos de los países miembros y la procesa para su comparabilidad, realiza análisis y formula prospectivas, efectúa estudios de políticas, organiza reuniones, provee servicios de traducción, prepara directorios y otros materiales de referencia, da seguimiento a los acuerdos alcanzados entre los países miembros y publica la mayor parte de esta información.

El trabajo de la OCDE está financiado por los gobiernos de los países miembros. Las contribuciones nacionales al presupuesto anual están determinadas por el tamaño de la economía de cada país miembro.

1.7.4.4. La Dirección de Asuntos Financieros, Fiscales y de Negocios de la OCDE.

Comité de estudio dependiente del Secretariado general de la OCDE, el DAFPE (por sus siglas en inglés) tiene a su vez 6 subcomités de investigación: Asuntos

fiscales, mercados financieros, seguros, movimientos de capital, transacciones transparentes y empresas multinacionales y dos grupos de trabajo permanentes: grupos de trabajo permanente de actividades de soborno y corrupción en operaciones internacionales y el grupo de gobernanza corporativa.

El DAFF trabaja con ejecutivos de los gobiernos de los países miembros para analizar asuntos emergentes a preparar recomendaciones a favor de la creación de políticas que promuevan prácticas de acción nacional y cooperación internacional. Los trabajos comprenden varios campos siendo los más relevantes el financiero, seguros u pensiones, legislación y políticas de competencia, impuestos gobierno corporativo, y combate a la corrupción.

Usualmente estas actividades son realizadas a través de un sólido y experimentado grupo de especialistas de los sectores, financiero, laboral, no gubernamentales, empresarios y gobiernos.

El producto de sus trabajos e investigaciones generalmente culminan en la emisión de recomendaciones, estándares, emisión de obligaciones de carácter legal que quedan sujetas a actividades de seguimiento, monitoreo encaminadas a su efectiva implementación.

1.7.4.5. La Dirección de asuntos fiscales de la OCDE.

Respuestas a preguntas relativas acerca de como adaptar esquemas de política fiscal en un esquema global de negocios, ¿como es que deben operar los sistemas fiscales cuando una entidad opera en diferentes países?, ¿Como es que los sistemas fiscales pueden ser efectivamente administrados?, los gobiernos de los países están en una constante búsqueda de sistemas fiscales que ayuden a resolver problemas sociales y económicos. Estrategias encaminadas a generar la recaudación y optimizar y efficientizar la administración tributaria han sido desafíos del siglo XXI que han sido encomendados a la OCDE a través de su dirección de asuntos fiscales.

La OCDE a través del centro de administración y política fiscal es el encargado de emitir estándares en materia tributaria internacional como el modelo de convenio fiscal sobre la renta y el patrimonio o las directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias. Este centro está regularmente implicado en resolver asuntos de carácter sensitivo incluso en países que no son miembros de la OCDE.

La OCDE también monitorea la actividad fiscal de los países miembros, lo cual permite elaborar las proyecciones macroeconómicas de los años siguientes. En el contexto de los estudios económicos, la OCDE se encarga de revisar en detalle los sistemas fiscales de un vasto número de países. Estos análisis tan detallados generan recomendaciones a las autoridades nacionales con el fin de promover mediante sus recomendaciones reformas a sus sistemas fiscales para promover la eficiencia, equidad y fortalecimiento de la política fiscal de las naciones.

En la actualidad la dirección de asuntos fiscales de la OCDE se ocupa en elaborar investigaciones en tópicos de la imposición internacional considerados como clave en este inicio del siglo XXI que son los que a continuación se enlistan:

- Impuestos al consumo.
- Beneficios fiscales promotores a acciones al medio ambiente.
- Intercambio de información entre administraciones tributarias.
- Innovación financiera y estrategias fiscales preventivas.
- Prácticas fiscales nocivas.
- Administraciones tributarias.
- Impuestos del comercio electrónico.
- Evasión fiscal
- Análisis a estrategias y políticas fiscales.
- Tratados fiscales

- Tributación y política fiscal.
- Precios de Transferencia.

1.7.5. Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario.

El Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario, es una institución privada de carácter civil que agrupa a especialistas en materia tributaria de origen latino.

Su surgimiento se remonta a mediados del siglo XX. La primera reunión tuvo lugar como consecuencia de una iniciativa del profesor Ramón Valdés Costa, (Uruguay), quien convocó en una primera instancia a intercambiar ideas sobre los problemas tributarios a los colegas de los países vecinos (Argentina y Brasil); en virtud de la entusiasta aceptación que tuvo dicha iniciativa, la invitación se extendió a los especialistas que actuaban como profesores de la materia financiera y tributaria en las facultades latinoamericanas.

1.7.6. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias.

El CIAT se esfuerza para constituirse en la principal asociación de administración tributaria a nivel internacional y proporciona servicios de la más alta calidad a sus países miembros, viéndose a sí mismo como una organización que: propicia un ambiente de cooperación mutua entre sus países miembros para combatir la evasión y elusión tributaria; ofrece un foro para el intercambio de experiencias en la búsqueda de soluciones sobre asuntos tributarios a nivel mundial; cuenta con modelos, estándares y prototipos de sistemas de información y normativos; utiliza y difunde prácticas administrativas y tecnología de avanzada para el perfeccionamiento de las administraciones tributarias.

Entre los objetivos del CIAT se encuentran el de propiciar un ambiente de cooperación mutua, proveer un foro para el intercambio de experiencias entre sus países miembros y países miembros asociados, asistiéndolos en el

mejoramiento de sus administraciones tributarias, con base en las necesidades por ellos manifestadas.

1.7.6.1. Objetivos del CIAT.

- Promover un clima que estimule la asistencia entre los países miembros y países miembros asociados.
- Estimular la cooperación entre los países miembros, principalmente en un esfuerzo por promover el cumplimiento voluntario y combatir la evasión y la elusión y toda otra forma de incumplimiento de las obligaciones tributarias, así como fomentar los estudios de los problemas referidos a la doble tributación internacional.
- Impulsar y conducir investigaciones sobre los sistemas tributarios y Administraciones tributarias y propiciar la divulgación oportuna de la información pertinente y el intercambio de ideas y experiencias, a través de asambleas, conferencias técnicas, seminarios, publicaciones y otros medios apropiados.
- Desarrollar programas especializados de asistencia técnica relacionados con las necesidades e intereses particulares expresados por los países miembros, a través de actividades de cooperación técnica del centro, del intercambio temporal de personal, de la coordinación de solicitudes de expertos, técnicos externos y de otros medios que se consideren apropiados.

1.7.7. El Banco Mundial.

Fundado en 1944, el grupo del Banco Mundial se compone de cinco instituciones afiliadas. La misión del grupo del Banco mundial es combatir la pobreza para obtener resultados duraderos y ayudar a la gente a ayudarse a sí misma y al medio ambiente que la rodea, suministrando recursos, entregando conocimientos, creando capacidad y forjando asociaciones en el sector público y privado.

Los dueños del Banco Mundial son más de 181 países miembros (México entre ellos), que están representados por una Junta de gobernadores y por un directorio con sede en la ciudad de Washington. Los países miembros son accionistas que tienen poder de decisión final dentro del Banco Mundial.

Con sede en la ciudad de Washington, el Banco tiene oficinas en 100 países, y cuenta con aproximadamente 10,600 empleados. James D. Wolfensohn, es el Presidente de las cinco instituciones del grupo del Banco Mundial.

El grupo del Banco Mundial es el principal proveedor de asistencia para el desarrollo. En el ejercicio de 2000 la institución concedió más de US\$15.000 millones en préstamos a sus países clientes. El Banco realiza actividades en más de 100 economías en desarrollo con la finalidad primordial de ayudar a las personas y países más pobres. Para todos sus clientes, el Banco subraya la necesidad de:

- Invertir en las personas, especialmente a través de servicios básicos de salud y educación.
- Concentrarse en el desarrollo social, la inclusión, la gestión de gobierno y el fortalecimiento institucional como elementos fundamentales para reducir la pobreza.
- Reforzar la capacidad de los gobiernos de suministrar servicios de buena calidad, en forma eficiente y transparente.
- Proteger el medio ambiente.
- Prestar apoyo al sector privado y alentar su desarrollo.
- Promover reformas orientadas a la creación de un entorno macroeconómico estable, propicio para las inversiones y la planificación a largo plazo.

En una economía mundial cada vez más interconectada y en rápida evolución, el Banco mundial ofrece a más de 100 países en desarrollo y países en transición, préstamos, asesoramiento y una variedad de recursos adaptados a sus necesidades. Lo hace en una forma que permite obtener el máximo de

beneficios y amortiguar el impacto para los países más pobres a medida que aumenta su participación en la economía mundial. El Banco Mundial utiliza sus fondos y su personal, y coordina sus actividades con otras organizaciones, para guiar a cada país en desarrollo en particular hacia una vía de crecimiento estable, sostenible y equitativo. Su objetivo principal es ayudar a la población más desfavorecida de los países más pobres, pero para todos sus países clientes el Banco hace hincapié en la necesidad de:

- Invertir en las personas, especialmente a través de servicios básicos de salud y educación.
- Proteger el medio ambiente.
- Prestar apoyo al sector privado y alentar su desarrollo.
- Reforzar la capacidad de los gobiernos de suministrar servicios de buena calidad, en forma eficiente y transparente.
- Promover reformas orientadas a la creación de un entorno macroeconómico estable, favorable a las inversiones y la planificación a largo plazo.

1.7.7.1. Organismos pertenecientes al Banco Mundial.

1.7.7.1.1. El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

Concede préstamos y asistencia para el desarrollo a los países de ingreso mediano y a los países más pobres con capacidad de pago. El número de votos de los miembros está vinculado a sus aportaciones de capital, las que a su vez se basan en la capacidad económica relativa de cada país. El BIRF obtiene la mayor parte de sus fondos mediante la venta de bonos en los mercados de capital internacionales.

1.7.7.1.2. La Asociación Internacional de Fomento.

Concede préstamos sin interés a los países más pobres. La AIF depende de las contribuciones de sus países miembros más ricos - entre ellos algunos países en desarrollo- para la mayoría de sus recursos financieros.

1.7.7.1.3. La Corporación Financiera Internacional.

Promueve el crecimiento de los países en desarrollo prestando apoyo al sector privado. En colaboración con otros inversionistas, la CFI invierte en empresas comerciales a través de préstamos y de participación en el capital social.

1.7.7.1.4. El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones.

Contribuye a fomentar la inversión extranjera en los países en desarrollo mediante el otorgamiento de garantías a los inversionistas extranjeros contra pérdidas provocadas por riesgos no comerciales. Proporciona además servicios de asesoramiento para ayudar a los gobiernos a atraer inversiones privadas, y divulga información sobre oportunidades de inversión en países en desarrollo.

1.7.7.1.5. El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones.

Contribuye a promover las inversiones internacionales mediante procedimientos de conciliación y arbitraje orientados a resolver las diferencias entre los inversionistas extranjeros y los países receptores.

1.7.7.2. El Grupo Temático de Política Fiscal y Administración.

El Grupo Temático de Política Fiscal y Administración, forma parte del comité de investigación del Banco Mundial encargado de realizar estudios sobre la reducción de la pobreza y de la red económica del Banco Mundial, que provee soporte operacional, conocimiento y servicios en una activa discusión a través de foros electrónicos conferencias y estudios. Este grupo temático pertenece a su vez a al grupo de estudios del sector público del Banco Mundial que se encarga de buscar vía consultoría, mejorar las prácticas de sus países miembros.

Este grupo se ocupa principalmente del estudio de cinco áreas principales de estudio y análisis:

- Redes institucionales de política fiscal.
- Diseño de estructuras fiscales.
- Red de trabajo institucional de política fiscal y administraciones tributarias.
- Administración tributaria
- Evaluación de políticas fiscales y administraciones tributarias.

Al ser uno de los objetivos principales del banco mundial el financiamiento a los países, lógico es suponerse que el banco mundial debe garantizar la forma en que los créditos otorgados sean posteriormente recuperables. Para el Banco Mundial una parte importante del crecimiento económico y el abatimiento de la pobreza lo representa el aspecto referente a la política fiscal y la administración tributaria.

El definir que y quienes serán los actores recaudadores de impuestos, bajo que forma se llevará a cabo, que sistemas han tenido éxito en otras naciones y porqué, el definir cuál es el papel del gobierno al definir quien paga cada impuesto y porque y el promover mecanismos de cooperación internacional en materia tributaria, son por lo general temas comunes de discusión para este comité.

Un claro ejemplo de esto, el estudio que actualmente el SAT (Servicio de Administración Tributaria, organismo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público) esta ejecutando en conjunto con el Banco Mundial con "*...el objetivo de elevar la recaudación aumentar la eficacia del sistema tributario...²⁴*".

A manera de ejemplo ilustrativo de las funciones del SAT, el proyecto de trabajo con el Banco Mundial se trata de un proyecto integral de transformación, que

²⁴ Gazcón Felipe, Combatir la corrupción y anular trámites excesivos, entre los nuevos del SAT., Artículo del diario "El Financiero", 25 de Julio de 2003, p.-6.

permitirá mejorar aspectos relativos a la calidad de la información, exactitud y oportunidad para su proceso y una mejor interacción con el contribuyente.

Como se puede apreciar, quizás la principal contribución del Banco Mundial a la fiscalidad internacional sea actuar como una importante red internacional de estudios, consultoría y evaluación a las administraciones tributarias de los países miembros encaminada a eficientizar la actividad de las administraciones tributarias y sus gobiernos con el fin, como ya se mencionó en párrafos anteriores, garantizar el abatimiento de la pobreza vía la efectiva recaudación de impuestos y por otra garantizar el retorno de los financiamientos a través de una eficiencia en la administración tributaria.

1.7.8. Fondo Monetario Internacional.

La idea de crear el FMI se planteó en julio de 1944 en una conferencia de las Naciones Unidas celebrada en Bretton Woods, New Hampshire (Estados Unidos) cuando los representantes de 45 gobiernos acordaron establecer un marco de cooperación económica destinado a evitar que se repitan las desastrosas políticas económicas que contribuyeron a provocar la gran depresión de los años treinta. En el artículo I del convenio constitutivo, se indica que la misión del FMI es la siguiente: fomentar la cooperación monetaria internacional; facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional; fomentar la estabilidad cambiaria; coadyuvar a establecer un sistema multilateral de pagos, y poner a disposición de los países miembros con dificultades de balanza de pagos (con las garantías adecuadas) los recursos generales de la institución. En general, y de conformidad con sus otros objetivos, el FMI se encarga de velar por la estabilidad del sistema financiero internacional.

Los fines del FMI, según su convenio constitutivo, incluyen el fomento de la expansión y el crecimiento del comercio mundial, la estabilidad de los tipos de cambio, la evitación de devaluaciones cambiarias competitivas y la corrección ordenada de los problemas de balanza de pagos de un país.

Con estos fines, el FMI:

- Efectúa el seguimiento de la evolución y las medidas de política económica y financiera, en los países miembros y en el mundo, y ofrece asesoramiento de política a los países miembros fundado en los más de cincuenta años de experiencia acumulada.
- Concede préstamos a los países miembros que enfrentan problemas de balanza de pagos, no sólo con fines de financiamiento temporal sino también en respaldo de las medidas de ajuste y de reforma que contribuyan a corregir los problemas fundamentales.
- Facilita a los gobiernos y bancos centrales de los países miembros asistencia técnica y capacitación en el área de especialidad.

Como único organismo internacional cuya actividad fundamental es mantener el diálogo activo en materia de política económica con casi todos los países, el FMI es el foro principal para el examen no sólo de la política económica nacional desde una perspectiva mundial, sino también de las cuestiones que repercuten en la estabilidad del sistema monetario y financiero internacional. Dichas cuestiones comprenden aspectos como los regímenes cambiarios que eligen los países, la evitación de corrientes internacionales de capital desestabilizadoras y la elaboración de normas y códigos de alcance internacional sobre políticas e instituciones.

1.7.8.1 Áreas de trabajo del Fondo Monetario Internacional.

1.7.8.1.1. Supervisión

El FMI mantiene un diálogo en materia de políticas con sus países miembros a través del proceso de supervisión. El FMI evalúa por lo general una vez al año la política cambiaria de los países miembros en el marco de un análisis global de

la situación económica general mediante las consultas del Artículo IV. La supervisión se basa en la convicción de que unas políticas económicas nacionales firmes y coherentes llevarán a la estabilidad cambiaria y a una creciente y próspera economía mundial. Además, el FMI realiza una labor de supervisión multilateral, cuyos resultados se resumen en las publicaciones *Perspectivas de la economía mundial* (bianual) y *Global Financial Stability Report* (trimestral).

1.7.8.1.2. Asistencia financiera.

El FMI otorga créditos y préstamos a sus países miembros con problemas de balanza de pagos en respaldo de políticas de ajuste y reforma. Al 31 de enero de 2003, el FMI mantenía créditos y préstamos pendientes de reembolso a favor de 89 países por un monto total de DEG 69.600 millones (aproximadamente US\$96.000 millones). El FMI pone sus recursos financieros a disposición de los países miembros a través de diversos servicios financieros (programas de préstamo). Además de sus servicios ordinarios (acuerdos de derecho de giro, servicio ampliado del FMI, servicio de complementación de reservas, líneas de crédito contingente y servicio de financiamiento compensatorio), el FMI también brinda asistencia en condiciones concesionarias en virtud de su servicio para el crecimiento y la lucha contra la pobreza (SCLP) y alivio de la deuda a través de la Iniciativa para los países pobres muy endeudados (PPME).

1.7.8.1.3. Asistencia técnica.

El FMI ofrece asistencia técnica y capacitación para ayudar a los países a fortalecer su capacidad humana e institucional y elaborar y poner en práctica políticas macroeconómicas y estructurales eficaces. La asistencia técnica se suministra en diversas áreas generales, incluidas las de política fiscal, política monetaria y estadísticas.

1.8. Entorno internacional de los Precios de Transferencia.

En el mundo contemporáneo de los negocios internacionales y las empresas multinacionales, "...Los Precios de Transferencia continúan encabezando la lista de asuntos fiscales internacionales que enfrentan actualmente y seguirán haciendo en los próximos años las empresas multinacionales..."²⁵

En estos días, las multinacionales comienzan a entender como los Precios de Transferencia afectan cada fase de sus operaciones de negocios. Los Precios de Transferencia determinados correctamente pueden afectar de forma significativa la maximización de los factores que contribuyen al valor para los accionistas, incluyendo un crecimiento rentable, minimización de costos, eficiencia en el capital de trabajo y fijo y desde luego la minimización de impuestos.

De acuerdo a la encuesta mundial de las empresas multinacionales clientes de Ernst & Young, el 85% de ellos consideraron a los Precios de Transferencia como el asunto más relevante de los impuestos internacionales a los que tendrán que enfrentarse las direcciones de impuestos y de finanzas de los corporativos en los próximos años.

Sin embargo, esta misma encuesta denota que a nivel mundial sólo el 29% de ellas han considerado a los Precios de Transferencia como un asunto que debiera incluirse como parte de su planeación estratégica corporativa. La diferencia ocasionada entre el 85% que muestra preocupación por los Precios de Transferencia y el 29% que ya ha tomado algún tipo de medida a fin de prevenir la problemática que le pudiera generar la determinación de sus precios es en primer lugar el desconocimiento del tema.

²⁵ Ernst & Young International Pricing Transfer Group, 2002 Global Survey; making decisions in uncertain times, practices, perceptions and trends, Ernst & Young PDF, New York, 2003. P-2.

Cuadro 2. Los temas fiscales internacionales más relevantes para las empresas multinacionales (Matrices o Controladoras).

	Importancia Total		
	2002	2001	1999
Precios de Transferencia	85 %	78 %	81 %
Doble tributación	81 %	83 %	88 %
Créditos fiscales del extranjero	74 %	-	-
Impuestos al consumo (IVA)	71 %	64 %	66 %
Reglas de operación de las subsidiarias	68 %	69 %	71 %
Expansión de una red de tratados fiscales	56 %	55 %	64 %
Aranceles aduanales	53 %	50 %	53 %
Tributación de empleados expatriados	50 %	51 %	55 %

Fuente: Ernst & Young, Global Survey; Making decisions in uncertain times, practices, perceptions and trends, Ernst & Young PDF, New York, 2003. P-16

Como ya se había mencionado con anterioridad, las prácticas contemporáneas de las multinacionales son tan diversas y dinámicas que las empresas por un lado están perdiendo oportunidades para que por medio de los precios de transferencia como una herramienta de apoyo puedan conseguir beneficios fiscales que le retribuyan en una disminución de su tasa efectiva de impuestos. Peor que esto las cobertura incompleta de sus áreas tras eventos como las fusiones, adquisiciones, propiedad intelectual y comercio electrónico ponen en exposición a las multinacionales a enfrentarse a altos ajustes de auditoría por parte de los gobiernos de los países ocasionándoles por lo mismo los pagos que éstas debieran hacer por concepto de multas, actualizaciones y recargos.

Muchas de las contralorías, gerencias de finanzas e impuestos han pasado por alto extender sus estudios de Precios de Transferencia a los eventos anteriormente descritos. La encuesta refleja que sólo un 50% de ellas se preocuparon por extender sus estudios a sus estrategias como comercio electrónico así como fusiones y adquisiciones.

En el caso del comercio electrónico, tan sólo el 30% de las empresas tomaron en consideración este fenómeno para la determinación de sus precios. Sólo la cuarta parte de los encuestados identificaron la importancia del comercio electrónico y los precios de transferencia en sus operaciones a futuro.

Otra problemática que han enfrentado las matrices de empresas multinacionales, ha sido determinar los impactos en la determinación de precios cuando se estudian operaciones por concepto de propiedad intelectual (*know-how*) por la dificultad práctica de los comparables (que será explicado mas adelante) y a la poca diseminación pública de términos contractuales en este punto.

En el aspecto de documentación²⁶, la OCDE establece la importancia de documentar las operaciones entre partes relacionadas como un estudio global y no uno independiente o que sólo involucre a unos cuantos participantes en la actividad de la multinacional. Esto es consecuencia de la enorme complejidad que existe en coordinar un estudio que involucre a todos sus miembros, en todas las regiones y en todas sus operaciones. En un segundo lugar, las empresas multinacionales por el momento no están dispuestas a invertir en un estudio tan caro al sólo tener la percepción de que se trata solamente de un tópico de cumplimiento tributario y no como un asunto estratégico financiero.

En cuanto a los métodos empleados, la obligación de los países miembros de la OCDE de determinar el monto de sus contraprestaciones en base a la metodología de la organización es ya un método preferido e impuesto para los miembros, pero es importante mencionar que dichas reglas están comenzando a generalizarse incluso entre las naciones no miembros.

Ahora bien, con el fin de obtener un cuadro completo por el lado de corporativos y autoridades, Ernst & Young, también consideró como parte de su

²⁶ Definida como la obligación de las multinacionales de determinar sus precios en base a operaciones celebradas entre partes independientes en operaciones comparables.

estudio a las autoridades fiscales. Se observó que conforme maduran los regímenes de Precios de Transferencia en el mundo. La actividad de las auditorías ejercidas por la autoridad también aumenta, Las administraciones tributarias comienzan a diseñar métodos de fiscalización mas controlados con el fin de detectar operaciones que pudieran estar sujetas a prácticas nocivas de Precios de Transferencia.

Cuando se cuestionó a las autoridades fiscales, que tipo de operaciones efectuadas por las multinacionales eran las más recurrentes a caer en errores, omisiones o estrategias dolosas para la evasión fiscal, la encuesta arrojó los siguientes números:

Cuadro 3. Transacciones que han sido determinadas como vulnerables para caer en prácticas de Precios de Transferencia.

Tipo de transacciones	Ajuste %	Doble tributación	Acuerdos mutuos para eliminar doble tributación
Servicios administrativos y empresariales	38 %	17 %	27 %
Venta de producto terminado	29 %	11 %	28 %
Asistencia técnica	42 %	26 %	34 %
Intangibles	33 %	15 %	26 %
Financiamientos	27 %	13 %	22 %
Venta de materia prima	31 %	7 %	31 %
Comisiones	21 %	11 %	16 %
Know How e intangibles	37 %	8 %	32 %

Fuente: Ernst & Young, Global Survey; Making decisions in uncertain times, practices, perceptions and trends, Ernst & Young PDF, New York, 2003. P-23

Finalmente los Acuerdos Anticipados sobre Precios de Transferencia (APA) han aumentado poco. Esto es también por el alto costo que implica formular un APA

derivado de los altos costos de las firmas expertas en su formulación y en muchos casos por el largo tiempo de respuesta de la autoridad y las pocas posibilidades de obtener una resolución favorable en un primer intento.

Finalmente otro factor que complica el entorno de los Precios de Transferencia tanto para las multinacionales como para las administraciones tributarias ha sido sin duda el comportamiento de la economía mundial. Las predicciones optimistas de prosperidad con expansiones sin límite y el crecimiento de capitales sin precedente, perdieron su resplandor a medida que las economías confirmaban su naturaleza cíclica. Los atentados del 11 de septiembre de 2001, los fraudes contables en grandes empresas multinacionales de los Estados Unidos y los conflictos de medio oriente enfrentaron al mundo de los negocios internacionales a una incertidumbre económica y frágil.

Muchos de los Precios de Transferencia que se habían estructurado en base a ciclos económicos fuertes y estables, las multinacionales diseñaron e implementaron estructuras de precios de transferencia que derivado de la situación económica actual, podrían ya no ser significativas.

Esta situación lejos de inhibir el proceso fiscalizador de las autoridades que son cada vez mas sofisticadas y escépticas en circunstancias donde cada país trata de mantener su base de impuestos, aumenta la amenaza de las auditorías y la determinación de ajustes que pueden resultar altamente onerosos a la organización.

Los factores económicos externos y el continuo cambio dentro de las multinacionales, así como la constante tendencia de la implantación y ejecución de nuevos reglamentos, hará necesario que las multinacionales, y sus asesores, realicen una nueva valuación y muchas veces un nuevo diseño de los sistemas de Precios de Transferencia a nivel de sofisticación y flexibilidad que hoy no existe. El reto para tanto para los asesores como para las contralorías y empresas asesoras consistirá en utilizar el estudio de Precios de Transferencia

como una herramienta completa de planeación fiscal que entre otras cosas le ayude a disminuir la tasa efectiva de impuestos que dichas operaciones originan.

1.8.1. Entorno de los Precios de Transferencia en México.

En el caso de México, el tema ha comenzado a tener relevancia desde la adhesión de México a la OCDE en 1994 y por las posteriores reformas a la Ley del Impuesto sobre la Renta que obligaban a las compañías en determinar el monto de sus contraprestaciones a valor de mercado.

En la ya multicitada encuesta de Ernst & Young, el 64% los clientes de esta firma en México, han respondido que los Precios de Transferencia son el tema fiscal Internacional mas relevante en la operación de sus compañías y predicen que esta importancia se mantendrá a lo largo de los años.

A continuación presentaremos un sumario de las cuestiones que fueron sometidas durante la encuesta de Ernst & Young en México:

Cuadro 4. Resultados de la encuesta anual de Precios de Transferencia 2002 realizada por Ernst & Young a sus clientes en México.

Preguntas planteadas en la encuesta anual (2002)	Porcentaje Obtenido
Porcentaje de los entrevistados que consideraron a los Precios de Transferencia como el asunto fiscal más relevante de sus compañías en los próximos años.	64 %
Porcentaje de empresas sometidas ya a un estudio de Precios de Transferencia en México.	33 %
Porcentaje de empresas sometidas ya a un estudio de Precios de Transferencia en Estados Unidos.	100 %
Porcentaje de empresas que han sido sometidas a un estudio de Precios de Transferencia a nivel mundial.	24 %

Preguntas planteadas en la encuesta anual (2002) (Continuación)	Porcentaje Obtenido
Empresas que han considerado que el e-commerce será impactante en la determinación de sus contraprestaciones con partes relacionadas.	32 %
Porcentaje de los entrevistados que consideraron a los Precios de Transferencia como el asunto fiscal más relevante de sus compañías en los próximos años.	64 %
Empresas que utilizan un Acuerdo anticipado de Precios de Transferencia como herramienta para la administración de controversias.	28 %
Porcentaje de estas que son maquiladoras.	100 %

Fuente: Ernst & Young, Global Survey; Making decisions in uncertain times, practices, perceptions and trends, Ernst & Young PDF, New York, 2003. P-23

El análisis de estos resultados nos marcan la pauta de como es la percepción en materia de precios de transferencia en México. A pesar de que esta encuesta se limita a los clientes de Ernst & Young y al ser también la única disponible en su tipo practicada en México resulta bastante útil para percibir como se presenta el entorno de los Precios de Transferencia para las multinacionales que operan en México.

Por otro lado, y de acuerdo a entrevistas realizadas por Ernst & Young a funcionarios del Servicio de Administración Tributaria (SAT), se plantea continuar con "agresivos exámenes de Precios de Transferencia". El plan de acción del SAT plantea en un primer momento enfocar sus auditorías en Precios de Transferencia a la industria maquiladora, sin que esto signifique que renunciarán a investigar otro tipo de giros.

Para ejecutar dichas acciones, el SAT ha requerido como se sabe que todas las empresas que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero, la presentación de una declaración de sus operaciones con esta (número de operaciones realizadas y monto). Dicha declaración permitirá que

las autoridades fiscales puedan verificar la falta de cumplimiento con el principio de plena competencia y tomar las medidas apropiadas.

Para lo anterior, el Director del área de Auditoría Fiscal Internacional, El C.P.C. Gabriel Oliver García ha comentado que como parte de la reforma estructural del SAT, este organismo ha considerado invertir más recursos y utilizar la información que se presenta en la declaración de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero para auditar más compañías.

1.9. Definición de Precios de Transferencia en empresas vinculadas: Artículo 9 del modelo de convenio fiscal sobre la renta y el patrimonio de la OCDE.

El construir una definición de lo que son los Precios de Transferencia implica definir en un primer momento una serie de conceptos con los que el lector deberá irse familiarizando a lo largo de la lectura.

Una primera parte de la definición la integran sus actores siendo la empresa multinacional o (MNE) como ya se definió con anterioridad.

1.9.1. Definición de Precios de Transferencia.

1.9.1.1. International Bureau of Fiscal Documentation. (IBFD).

Para el International Bureau of Fiscal Documentation, los Precios de Transferencia se definen como el precio que una compañía asigna por los bienes, servicios o derechos de uso, goce y /o explotación de intangibles a una subsidiaria o parte relacionada.²⁷

Dado que estos precios (sigue la definición) no son usualmente pactados de manera gratuita, el valor que las matrices le asignen a sus partes relacionadas o subsidiarias y viceversa, debieran de pactarse como si se tratasen de acuerdos firmados por empresas independientes una de otra en operaciones

²⁷ International Bureau of Fiscal Documentation, Tax Glossary, IBFD, Amsterdam, 1999. p 306.

comparables; es decir pactar el monto de los elemento contractuales a precios corrientes o de mercado.

De acuerdo a la OCDE, prácticamente cualquier tipo de transacción celebrada entre partes relacionadas son transacciones que están sujetas a determinar cual fue el criterio asignado por una u otra parte para asignarle el valor a cada tipo de contraprestación.

1.9.1.2. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

El párrafo 11 de la introducción de las directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias de la OCDE, define a los Precios de Transferencia como "... Los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles o presta sus servicios a empresas asociadas..."²⁸

1.9.1.3. Standard & Poors.

Los Precios de Transferencia son el proceso de fijar y verificar que los precios sobre las transferencias internacionales de la venta, licencia o renta de los bienes o servicios entre empresas relacionadas seas las que correspondan al mercado nacional o internacional para determinar las obligaciones fiscales.²⁹

1.9.1.4. José de Jesús Gómez Cotero.

La figura de los Precios de Transferencia trata de impedir que las utilidades o pérdidas generadas en un país serán trasladadas a otro por medio de operaciones ratificables como los intereses, dividendos, regalías, etc., formas a través de las cuales los contribuyentes buscan minimizar la carga tributaria

²⁸ Comité de asuntos fiscales de la OCDE, Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, Talleres gráficos de México, México, 2003. p-3.

²⁹ Standard & Poors, Precios de Transferencia, Un estudio Breve, McGraw Hill, 2001

remitiendo utilidades de un país hacia otro. Lo que se busca con esta figura es evitar la manipulación de las operaciones que a través de tasas reducidas distorsionen la política fiscal de los países que intervienen.³⁰

1.9.1.5. Herbert Bettinger Barrios.

En términos generales debemos entender como Precios de Transferencia, todos aquellos lineamientos que van orientados a evitar, que por actos de naturaleza comercial o contractual se provoquen efectos fiscales nocivos en el país donde se generan las utilidades o pérdidas en una actividad empresarial o de servicios.³¹

1.9.1.6. Mariano Latapí Ramírez.

Los Precios de Transferencia son en principio un marco fiscal regulatorio tanto nacional (ley doméstica) como internacional (Tratados internacionales o directrices de la OCDE), que tienen por objeto fijar mecanismos para que las empresas multinacionales realicen sus transacciones (entre ellas mismas) a precios de libre mercado, con el objeto de que se tribute lo justo en cada país involucrado.³²

1.9.2. Análisis de las definiciones

De manera preliminar, seguramente surge al lector la inquietud de definir en primer lugar que es el precio.

³⁰ Gómez Cotero José de Jesús, Precios de Transferencia, una visión jurídica, Dofiscal, México, 1999, p-19.

³¹ Bettinger Barrios Herbert, Precios de Transferencia y sus efectos fiscales, ISEF, México, 2000, p-43.

³² Latapí Ramírez Mariano, Manual de Precios de Transferencia, su aplicación práctica, TAX – AMIF, México, 2003, p-46.

De acuerdo al Real Diccionario de la lengua española³³, precio se define como la asignación de un valor pecuniario en que se estima una cosa. Es el esfuerzo, pérdida o sufrimiento que sirve de medio para conseguir una cosa.

Siguiendo con nuestro análisis de conceptos, los precios de transferencia involucran al menos dos actores que dado las características que comparten son estas las que definen el concepto de precios de transferencia y su problemática: La vinculación entre empresas o lo que también conocemos como partes relacionadas.

1.9.2.1 Concepto de partes relacionadas, empresas asociadas o vinculación empresarial.

Atendiendo al Artículo 9 del modelo de convenio fiscal sobre la renta y sobre el patrimonio de la OCDE, la vinculación se explica a través de lo que el citado modelo define como empresas asociadas.

La OCDE define que se da dicha asociación cuando³⁴:

- Una empresa de un estado contratante participe directa e indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa del otro estado contratante, o:
- Unas mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa de un estado contratante y de una empresa del otro estado contratante.

Ahora bien, este análisis de definiciones nos arroja de manera preliminar dos elementos que en su conjunto nos ayudarán a definir el concepto de Precios de

³³ Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, Tomo IV, ESPASA-CALPE, Madrid, 1992.

³⁴ Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE, Modelo de convenio fiscal sobre la renta y sobre el patrimonio de la OCDE - Artículo 9, OCDE, Madrid, 1997.

Transferencia y toda la problemática que al final forma parte de la justificación de la presente investigación: precio y vinculación empresarial.

El concepto de empresas asociadas, existe también en nuestra legislación doméstica y dependiendo de la ley en estudio este concepto puede tener interpretaciones en materia, contable, financiera, en términos aduaneros y por supuesto en los términos establecidos por la propia Ley del Impuesto sobre la Renta.

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos refiere a las operaciones celebradas entre partes relacionadas como un asunto de importante trascendencia para efectos de revelación de información financiera. La serie C, partidas aplicables a conceptos específicos publica en 1989, el Boletín C-13: Partes relacionadas. En dicho boletín, el IMCP advierte que "...Las transacciones entre partes relacionadas pueden estar sujetas a condiciones de precio, crédito y suministro, diferentes a las convenidas con otras partes con quienes la empresa informante efectúa transacciones..."³⁵

El IMCP define que son partes relacionadas de la empresa informante, aquellas entidades o personas que individual o conjuntamente, directa o indirectamente ejercen control o influencia significativa sobre ella, están sujetas bajo su control o influencia significativa, o están bajo el mismo control o influencia significativa que ella.

Se considera que existe control cuando se tiene directa o indirectamente la mayoría de los votos para tomar decisiones operacionales y financieras y existe influencia significativa cuando, aún sin tener la mayoría, se está en condiciones de influir en estas decisiones.

³⁵ Comisión de PCGA, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, IMCP, México, 2002, 17ª. ED.

Por otro lado, La Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) en su Título VI, Capítulo II: De las empresas multinacionales en sus artículos 215, 216, 217 reformados apenas en 2002, precisan el concepto de partes relacionadas.

El artículo 215 establece la obligación de aquellos contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas con residentes en el extranjero a determinar sus ingresos acumulables y deducciones autorizadas, considerando los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

El artículo en comento considera que: "... dos o mas personas son partes relacionadas cuando una participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra, o cuando una persona o grupo de personas participe directa o indirectamente en la administración, control o capital de dichas personas. Tratándose de asociaciones en participación se consideran como partes relacionadas sus integrantes, así como las personas que conforme a este párrafo se consideren partes relacionadas de dicho integrante...³⁶"

Por lo que se respecta a la definición de partes relacionadas, en la ley anterior, solamente se refería a las personas, dejando afuera a la asociación en participación y a los establecimientos permanentes, por lo que se consideró necesario incluir a estas dos figuras dentro de la definición, ya que ambas tienen el tratamiento de entes fiscales independientes. Por tanto, en la nueva Ley se consideran como partes relacionadas de establecimientos permanentes de la misma, asimismo a las partes relacionadas de éstos.

La Ley Aduanera define a las partes relacionadas a través del concepto de vinculación. Curiosamente es esta ley la que ha desarrollado de forma mas clara y precisa algunos conceptos y términos de operaciones celebradas entre

³⁶ Artículo 215, Frac. V, Párrafo II, Ley del Impuesto sobre la Renta, ISEF, México, 2002, pp. 239.

partes relacionadas. Llamándola vinculación, el artículo 68 de la Ley Aduanera³⁷ define los supuestos por lo que se da una vinculación como sigue:

1. Si una de ellas ocupa cargos de dirección y/o responsabilidad en una empresa de la otra.
2. Si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios;
3. Si tienen una relación de patrón y trabajador.
4. Si una persona tiene directa o indirectamente la propiedad, el control o la posesión del 5% o más de las acciones o partes sociales, aportaciones o títulos en circulación y con derecho a voto en ambas.
5. Si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra;
6. si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera persona;
7. Si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona; y
8. Si tratándose de personas físicas, son de la misma familia.

1.9.2.2. Importancia del precio y la asociación empresarial como elementos de la definición de Precios de Transferencia.

Una pregunta clave para comprender la definición en su totalidad y que nos deja ver de una manera mucho mas clara ubicar el problema de nuestro estudio sería ¿Que consecuencias podrían traer el pactar operaciones entre empresas vinculadas?

Partiendo del hecho que dichas operaciones no son pactadas en los que podría definirse como un mercado abierto, hace suponer que los precios acordados entre partes relacionadas en muchos casos son susceptibles a pactarse en condiciones diferentes a las de mercado esto dado en muchos casos con factores asociados a generar estrategias encaminadas a solucionar problemas relativos con restricciones de flujos de efectivo, o bien abaratar los bienes o servicios a fin de favorecer la entrada a nuevos mercados.

³⁷ Artículos 68 y 69, **Ley Aduanera 2003**, ISEF, México, 2003

Cuando los bienes o servicios son pactados por encima del precio de mercado, esto ocasiona una distorsión de índole fiscal que trae como consecuencia que la utilidad de la empresa vendedora asociada se incremente de manera irreal y consecuentemente la deducción a la que tendría derecho el comprador fuera mayor a la de mercado. Por otro lado, cuando el monto de las contraprestaciones de bienes o servicios sean pactadas a un valor inferior al del mercado, la utilidad del comprador se incrementaría al comprar mas barato y la del vendedor se vería disminuida al vender más caro. Es entonces cuando un esquema de abuso de Precios de Transferencia se estuviera generando al momento de que los ingresos y gastos entre ambas partes se estuvieran asignando de manera desproporcional y ventajosa trayendo como consecuencia que tanto los Ingresos como deducciones fiscales propiciaran un esquema tendiente a reducir la base gravable o incrementar el monto de las deducciones autorizadas con las repercusiones en la reducción de el impuesto a cargo que una empresa tuviera que pagar en los países en los que este tipo de operaciones se celebre.

Cuadro 5. Comparativo de operaciones entre multinacionales.

Operación sin Precios de Transferencia		Operación con Precios de Transferencia	
Matriz en el Extranjero		Matriz en el Extranjero	
Ingresos	500	Ingresos	500
Costo Empresa Mexicana	100	Costo Empresa Mexicana	120
Otros gastos	100	Otros gastos	100
Base Utilidad	300	Base Utilidad	280
Tasa de Impuestos 35%	105	Tasa de Impuestos 35%	98
Subsidiaria en México		Subsidiaria en México	
Ingresos	100	Ingresos	120
Costos y Gastos	100	Costos y Gastos	100
Base de utilidad	0	Base de utilidad	20
Tasa de Imptos. 35%	0	Tasa de Imptos. 35%	7
Impuestos total del Grupo	105	Impuestos total del Grupo	105

Es entonces cuando por medio de la manipulación de los Precios de Transferencia, muchas compañías buscan trasladar sus utilidades al extranjero en jurisdicciones de menor carga fiscal y por otro lado trasladar pérdidas o disminuir utilidades en aquellos países en donde la carga fiscal sea mayor.

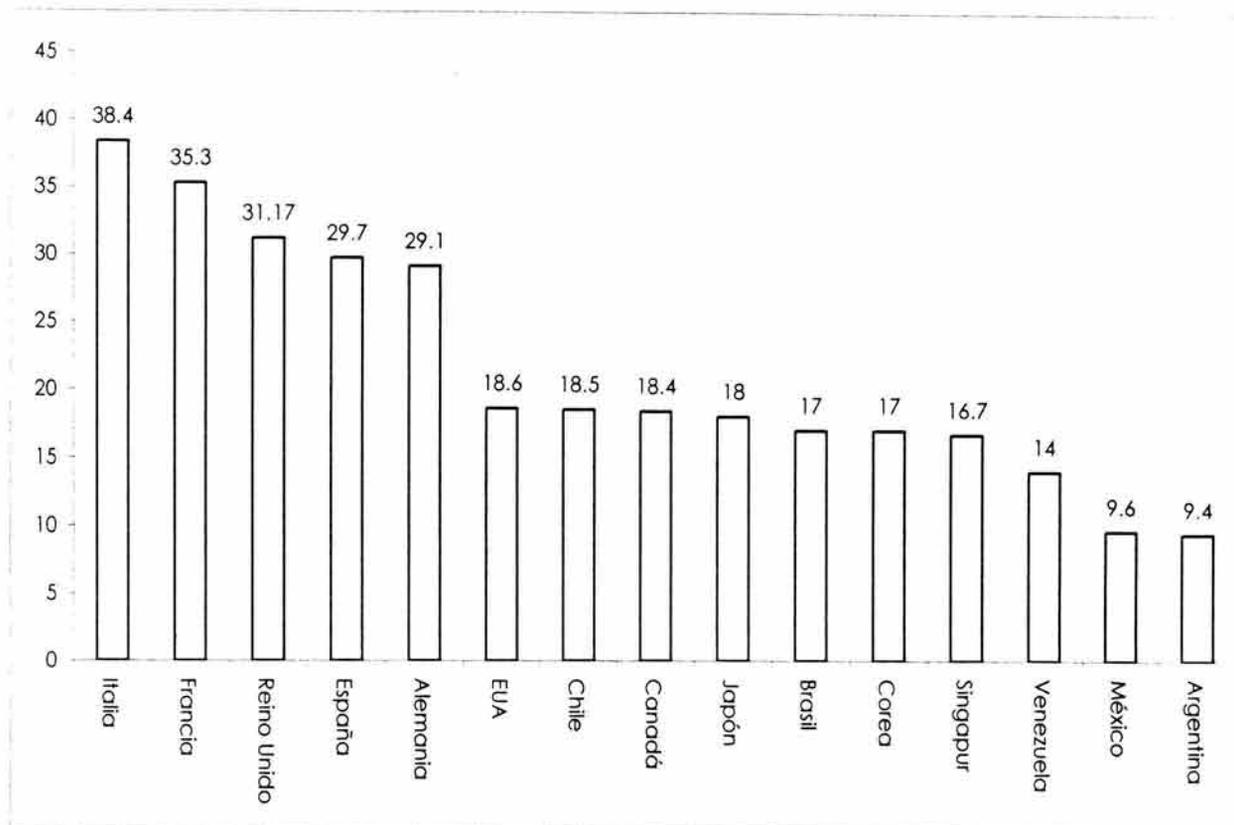
Este hecho ha ocasionado que las autoridades fiscales comenzaran a implantar medidas tendientes a obstaculizar estas prácticas mediante el establecimiento de reglas particulares de aplicación internacional.

Finalmente y ya con todos los elementos en común analizados podríamos concluir que los **Precios de Transferencia identifican una serie de lineamientos de carácter legal tendientes a regular las operaciones celebradas entre empresas multinacionales y partes relacionadas, observando que en todo momento estas se pacten bajo circunstancias y condiciones de contratación de empresas independientes en operaciones comparables.**

Si consideramos que de acuerdo a datos de la OCDE el 70% del comercio mundial se lleva a cabo por empresas relacionadas y que el 26 % del Producto Interno Bruto mundial esta en manos de alrededor 300 empresas multinacionales, los gobiernos de los países han concluido que a través de este tipo de prácticas las administraciones fiscales pudieran estar perdiendo millones de dólares en recaudación fiscal. (Ver Gráfica 1 Página 59)

Lo anterior entonces justifica el porqué tanto las administraciones tributarias así como las empresas multinacionales están tan preocupadas, en desarrollar medidas tendientes a disminuir su práctica así como por otro lado las multinacionales están interesadas en conocer si las transacciones efectuadas entre ellos están siendo pactadas de manera correcta.

Gráfica 1. Ingresos Fiscales que obtienen los países en proporción al PIB anual (1998)



Fuente: La economía Mexicana en cifras, Nacional Financiera.

En el caso de México y tomando como referencia la gráfica arriba señalada, nuestras autoridades fiscales y nuestro país como miembro activo de la OCDE, tienen una presión de esta y otras organizaciones para buscar los medios de impulsar una reforma fiscal que eficiente el sistema tributario, y es precisamente el área de Precios de Transferencia una de las que se tiene que modernizar los sistemas de fiscalización a fin de controlar sus operaciones.

1.10. El Principio de Plena Competencia o *Arm's Length Transactions*.

Como parte del análisis de la definición sobre Precios de Transferencia, se pudo identificar que cuando una empresa multinacional celebra operaciones con sus asociadas residentes en el extranjero, se pueden generar esquemas nocivos de Precios de Transferencia ya que al pactarse a precios que no están acordes al

mercado (ya sea a la alta o la baja) invariablemente hay un perjuicio para una o ambas administraciones tributarias.

Una vez entendido lo anterior quedaría la interrogante de saber entonces de que forma las compañías pueden controlar que sus operaciones no estén cayendo en prácticas nocivas de Precios de Transferencia.

La respuesta a este punto tiene dos vertientes. Una de ellas sería preparar un minucioso examen a todas las operaciones que la compañía celebra con sus partes relacionadas con el fin de determinar si dichas operaciones son determinadas en base a valores corrientes o de mercado. Esto es lo que se llama un estudio de Precios de Transferencia. Siendo propiamente el estudio lo que concluye esta investigación, en capítulos sucesivos se ira desarrollando todas las técnicas necesarias para ejecutarlo.

Sin embargo antes de ejecutar dicho examen, es necesario en primer lugar entender un principio básico que define las características de las operaciones celebradas entre partes relacionadas en un marco legal. Esta característica la define el principio de plena competencia o el "*Arm's Length*"

El Capítulo I de las directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias de la OCDE definen al principio de plena competencia como la norma internacional sobre Precios de Transferencia acordada por los países miembros de la OCDE para que se aplique tanto por las administraciones tributarias de los países miembros como por las empresas multinacionales que tienen operaciones en estas mismas jurisdicciones.

Antes de continuar cabe hacer una precisión. No obstante de que existen a nivel internacional muchos organismos que han emitido reglas de carácter específico en materia de Precios de Transferencia, ha sido la OCDE quien ha desarrollado mas ampliamente la investigación y divulgación de este tema

aparte de ser el organismo del que se considera se desprende el estudio más avanzado en esta materia a nivel internacional. Aunado a esto, el caso práctico que se expone al final de la presente investigación incluye como empresas asociadas a entidades que se encuentran domiciliadas en México, Estados Unidos y Japón, todas miembros activos de la OCDE que son obligados por dicha organización a adoptar sus lineamientos. En adelante los criterios, comentarios y análisis de este trabajo de investigación, versarán sobre los lineamientos y términos difundidos por la OCDE en el modelo de convenio fiscal sobre la renta y el patrimonio y las directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia y administraciones tributarias. Cuando este texto haga referencia a otro criterio o se haga un análisis contrastante, dicha inclusión será debidamente citada.

Cuando las empresas independientes negocian entre sí, las fuerzas del mercado determinan normalmente las condiciones de sus relaciones comerciales y financieras, por el contrario cuando las empresas asociadas negocian entre sí, tal vez las fuerzas externas del mercado no le afecten de la misma manera a sus relaciones comerciales y financieras, aunque estas pretendan estar operando bajo condiciones de mercado.

Aunque las guías de la OCDE no pretenden calificar de forma automática que la totalidad de las operaciones celebradas entre partes relacionadas son operaciones que han sido pactadas en condiciones distintas a las de mercado, sí hace hincapié de dicha susceptibilidad.

Existen varios propósitos en la adopción de los métodos y criterios establecidos en las guías de precios de transferencia, uno de ellos es satisfacer un requisito de equidad entre administraciones tributarias y por supuesto prevenir esquemas de elusión fiscal por las operaciones celebradas. Por medio de los métodos referidos en las guías, se pretende también minimizar la distorsión de las deudas tributarias de empresas asociadas y los ingresos tributarios de los países receptores de la inversión. A través de las guías, tanto las empresas asociadas

así como las administraciones tributarias de los países miembros tendrán útiles herramientas para poder efectuar en su caso los ajustes que resulten pertinentes.

En base a lo anterior, un cuestionamiento que pudiera surgir sería el saber cuales serían los factores que obligan a las multinacionales y sus subsidiarias a alterar sus condiciones contractuales en las operaciones por ellos celebradas.

- Presiones gubernamentales opuestas relativas a valoraciones aduaneras, derechos anti-dumping y controles impuestos en precios y tipos de cambio.
- Necesidades de las tesorerías de las casas matrices por mostrar una mejor rentabilidad (en el caso de empresas públicas)
- Trasladar sus utilidades a jurisdicciones con esquemas fiscales más benéficos en términos de los impuestos por pagar.
- Trasladar o repartir sus pérdidas entre jurisdicciones con cargas fiscales mas elevadas.

1.10.1. Declaración del Principio de plena competencia.

La declaración de este principio se recoge del primer párrafo del artículo 9 del modelo de convenio fiscal de la OCDE y como ya se mencionó la aplicación de dicho principio ha comenzado a permear incluso entre los países no miembros, Dicho artículo dispone:

"(Cuando) dos empresas asociadas estén, en sus relaciones comerciales o financieras unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia".

En forma resumida **el principio de plena competencia establece la obligación que tienen las multinacionales de pactar el monto de sus contraprestaciones con partes relacionadas de la misma manera que si se trataran de partes independientes en operaciones comparables.**

La aplicación de este principio conlleva a la búsqueda de una armonía fiscal entre las naciones así como a un trato fiscal equitativo para empresas independientes de las que no lo son. Por otro lado, este principio también facilita el crecimiento del comercio internacional y de las inversiones internacionales al excluir las consideraciones fiscales de las decisiones económicas.

El capítulo 1 de las guías de Precios de Transferencia, sin embargo, enuncia que en muchos casos resulta un problema de orden práctico determinar operaciones en principios de plena competencia cuando en la práctica existen cierto tipo de operaciones que sólo se celebran entre partes relacionadas y por las que el precio no puede ser comparable al no haber operaciones parecidas en el entorno empresarial, un ejemplo de esto lo tenemos en el pago de regalías por explotación de intangibles (know, how, patentes, marcas y nombres comerciales) aunque también pudiera presentarse en empresas en producción de alta tecnología (desarrollo de un nuevo producto en el mercado, etc.).

El principio de plena competencia para poderse validar necesita una detallada (y en muchas ocasiones cara) investigación que permita revelar la forma en que se hacen dichas operaciones las partes independientes (analizadas desde un punto de vista transaccional). Con frecuencia, tanto las administraciones tributarias como los contribuyentes encuentran dificultades para obtener información adecuada para aplicar el principio de plena competencia, y la búsqueda de comparables en el mercado se vuelve una labor bastante complicada. En este punto, la misma guía refiere al buen juicio de las empresas y las administraciones tributarias para encontrar una respuesta adecuada.

Como punto final, y a manera de resumen abajo se exponen algunos de los factores más relevantes que implica el principio de plena competencia:

1. El principio de plena competencia se convierte en la esencia de la legislación tributaria, del actuar de las empresas multinacionales y el hecho que genera su estudio.
2. La plena competencia comprende una serie de regulaciones de índole fiscal que obliga a determinar resultados fiscales bajo el principio de operaciones celebradas entre partes relacionadas como si estas se tratasen de operaciones celebradas entre partes independientes en operaciones comparables.
3. El principio de plena competencia refiere a las empresas multinacionales y a sus subsidiarias como unidades de negocio y no como una sola entidad. Bajo este precepto, las operaciones celebradas entre ambas deben pactarse a precios de mercado, determinando por ello utilidades y o pérdidas reales que no estén sujetas a manipulación alguna.
4. La aplicación del principio de plena competencia representa también un principio de equidad tributaria para las naciones. Al gravarse el ingreso por el país en dónde se genera la fuente de riqueza (por ser el país en dónde se utilizó la infraestructura, servicios y mercados) se logra también la equidad entre la producción y el gravamen, generando así recaudación, gasto público y por ende desarrollo económico y equilibrado.
5. La inobservancia de la aplicación del principio de plena competencia generalmente conlleva a las multinacionales a caer también en problemas de doble tributación. Al no observarse condiciones de mercado para determinar sus precios, las empresas involucradas subestiman sus pasivos fiscales y, por lo mismo, corren el riesgo de tributar por una misma operación dos veces.
6. La aplicación del principio de libre competencia necesariamente empuja a las empresas que realizan operaciones con partes relacionadas a buscar independientes que realicen operaciones

comparables en circunstancias similares. La comparabilidad en materia de operaciones, tamaño de empresas, estrategias comerciales, circunstancias económicas, riesgos asumidos, entre otros, se vuelve entonces una circunstancia crítica para determinar si se cumple o no con dicho principio.

7. Finalmente, el principio de plena competencia, dado su enfoque de gravar a cada empresa relacionada como una unidad de negocios tiene un efecto directo en las economías domésticas, pues dado que las operaciones se gravan en condiciones de libre mercado, estas compiten con empresas similares o competidoras que no tienen esta condición.

1.11. Antecedentes históricos de los Precios de Transferencia.

El fenómeno de los Precios de Transferencia prácticamente tiene la misma duración que la formación de la empresa multinacional. Un ejemplo de ello es ubicar los orígenes de de las primeras ligas comerciales transoceánicas en el siglo XIV como los son la Liga Hanseática, Las compañías Inglesas y Holandesa de las Indias orientales y la Hudson Bay's Company. Sin embargo el primer desarrollo realmente importante de la actividad de las empresas multinacionales comenzó hacia la segunda mitad del siglo XIX con el auge del capitalismo industrial, mas específicamente hacia 1870. La expansión de la actividad de las empresas multinacionales, constituyó una parte esencial del notable aumento de la actividad económica internacional entre 1870 y la Primera Guerra Mundial. En efecto, las investigaciones modernas³⁸ señalan que la escala y el alcance de las inversiones extranjeras directas en aquél periodo fueron muy superiores a lo que se había pensado hasta ahora, especialmente entre empresas de Inglaterra, Estados Unidos, Alemania, Francia y Holanda. Durante ese periodo, se hicieron evidentes las tres principales motivaciones para que las empresas ampliaran sus operaciones más allá de sus fronteras nacionales: buscar nuevos mercados, adquirir recursos productivos y **movilizar su venta y producción a jurisdicciones con menores cargas impositivas.**

³⁸ Dicken, op. Cit p-2

De acuerdo a Mariano Latapí,³⁹ los antecedentes más remotos comenzaban a vislumbrarse en los Estados Unidos pero más con una perspectiva contable en cuanto a la veracidad de la información emanada de sus estados financieros que por un problema de fiscalidad internacional. Latapí cita a EA. Cammann en un Artículo llamado "*Interdepartmental profit*" (Utilidad Interdepartamental) del número 48 del *Journal of Accountancy* de 1929 que a continuación me permito transcribir de manera textual:

"... Las empresas multinacionales transfieren bienes y servicios a precios que difieren de los precios de los precios de mercado, esto no es un problema académico, en todo caso se trata de un problema práctico (de orden contable) y es un problema que se ha incrementado sensiblemente en los últimos años como resultado de la expansión de la industria y sus diversas combinaciones..."

Como lo menciona en este párrafo, la preocupación inicial era solamente de índole financiera ya que como se mencionado a lo largo de este trabajo, los precios de transferencia tienen una repercusión inicial en el precio, ya que si estos se pactan en condiciones distintas de mercado, la información segmentada de la compañía pudiera no reflejar la realidad financiera de una organización.

Al término de la segunda guerra mundial y con la puesta en marcha de los planes de reconstrucción de la posguerra, la expansión de la economía norteamericana se materializó en prácticamente todo el mundo, siendo Europa y Asia las zonas en dónde se diseminó la economía a través de las empresas multinacionales.

Así fue como empresas telefónicas, mineras, petroleras, eléctricas, bancos y tecnológicas se posicionaron en muchas economías, siendo también esos años que comienzan las operaciones Intercompañías a pactarse en condiciones

³⁹ Latapí Mariano, op.-cit., p-31.

distintas a las de mercado, trayendo como consecuencia una grave distorsión no sólo en la información financiera, sino que también a las bases tributarias de los países en los que tenían puesta su inversión.

El abuso de estas prácticas comerciales comenzó a generar un clima de desconfianza en el entorno de los negocios en los Estados Unidos. El primer estudio normativo al respecto del que según lo investigado por Latapí, se tiene registro es el efectuado por la *National Association of Accountants* de los Estados Unidos que data de 1956 al cual revelaba que de los cuarenta grupos multinacionales principales de los Estados Unidos, la mayoría recurría a transacciones desleales de precios de transferencia. En dicho estudio se reflejó también que una práctica común era manipular sus transacciones de venta por encima del costo, obteniendo como resultados, altas tasas de retorno que reflejaban un mejor valor por acción, pero sin embargo no dejaba de ser una manipulación dolosa de las empresas que integraban el grupo.

Fue a partir de la década de los sesenta que economistas comenzaron a diseñar a través de modelos matemáticos a determinar el principio de plena competencia.⁴⁰

Durante esa misma década y cerca del fin del periodo de reconstrucción de la post-guerra y el nacimiento de las organizaciones multilaterales de cooperación, organización y desarrollo, que el tema de la doble tributación internacional.

En un contexto multilateral el principio de plena competencia o *Arm's Length* fue formulado por primera vez en el Art. 3º del proyecto de Convenio sobre Atribución de Utilidades y de la Propiedad de Empresas Internacionales preparado en 1933 para la Liga de las Naciones, sin embargo, el término

⁴⁰ David Solomon en 1965, a través de su libro "Divisional Performance Measurement and Control, New York, USA, 1965. En su libro el autor busca incorporar modelos matemáticos con objeto de determinar su punto óptimo para lograr la eficiencia en el uso de los recursos, con ciertas capacidades de instalación mediante el uso de precios de transferencia.

"*dealing at arm's length*", se utilizó únicamente en el contexto de las relaciones entre los establecimientos permanentes y la casa matriz (concepto de entidad separada). El Art. 5 del proyecto, en lo relativo a las empresas asociadas, se refería a "condiciones diferentes de aquellas que pudieron existir entre empresas independientes". Esta última fórmula se incorporó en el Art. VII del proyecto México de 1943 y en el de Londres de 1946. Esos artículos son sustancialmente similares al Art. 9º del modelo de convenio elaborado por la OCDE en 1963, y al Art. 9º, parágrafo 1, del actual modelo de convenios tributarios de la OCDE y de las Naciones Unidas. Los Arts. 9º de los modelos de la OCDE y de las Naciones Unidas son idénticos. El uso explícito de la expresión "*dealing at arm's length*" no se volvió a emplear en los proyectos y modelos después del año 1933.

En medio del clima económico tan desfavorable que prevaleció durante buena parte de la década de los sesenta, ocasionado entre otras cosas por el embargo petrolero de los países árabes, las administraciones tributarias de muchos países comenzaron a retomar los estudios de los años anteriores deduciendo que la manipulación de precios entre partes relacionadas indudablemente también traía repercusiones a las jurisdicciones en dónde las matrices tenían algún tipo de inversión.

A principios de la década de los setenta, el departamento del tesoro de los Estados Unidos emitió un detallado reglamento en relación con los tipos específicos de operaciones intraempresariales, trayendo un singular éxito durante algunas auditorías practicadas en empresas multinacionales durante esos años. Precisamente es este documento y ante la creciente preocupación de los países miembros que la OCDE retoma los trabajos de Investigación en materia de Precios de Transferencia y para 1977 un grupo especial de estudio conformado por administraciones tributarias y reconocidos fiscalistas a nivel internacional comenzaron a formular las primeras directrices específicas que delimitaban la forma de abordar el asunto de Precios de Transferencia, adoptando al artículo 9 del modelo (que también sufrió modificaciones) como

el vehículo sobre el cual se pudiera partir para generar un completo estudio encaminado a prevenir su práctica.

El Grupo de Trabajo N° 6 –un subgrupo del Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE- produjo un Informe hacia el final de la década de los años setenta. El Informe de la OCDE de 1979, *Transfer Pricing and Multinational Enterprises*, no tuvo el propósito de establecer un detallado estándar acerca de los Precios de Transferencia, sino más bien explicar los problemas y las consideraciones a tener en cuenta, como también describir cuáles métodos y prácticas eran aceptables, desde el punto de vista tributario, al tiempo de determinar los Precios de Transferencia.

En 1984, la OCDE publicó un segundo Informe que comprende tres temas: el procedimiento para los acuerdos mutuos; los Precios de Transferencia en el sector bancario; y la imputación de costos de la administración central. Este Informe constituyó una elaboración particularmente útil del producido en 1979.

El Informe de 1979 ha sido incluido en una recomendación del Consejo de Ministros de la OCDE, hecha a los gobiernos de los países miembros, a fin de que sus administraciones tributarias tengan en cuenta las consideraciones y los métodos expuestos en el Informe.

Aun cuando esa recomendación carece de fuerza legal en lo inmediato, el hecho de que todos los ministros de finanzas de los estados miembros de la OCDE lo hayan adoptado, sin formular reservas, otorga al Informe de 1979 alto grado de autoridad. Existe una obligación no sólo moral para las autoridades tributarias en el sentido de no apartarse de los contenidos de ese Informe al formular sus reglamentos administrativos nacionales. En varios países los jueces consideran el Informe vinculante para las administraciones tributarias involucradas en cada caso, salvo que exista legislación cuyas normas difieran de los principios del Informe.

A partir de entonces, derivado también del temor que representaba para la OCDE a perder su posición como grupo orientador en asuntos de Precios de Transferencia que deciden crear un grupo permanente (También llamado Grupo 6 Precios de Transferencia).

Posterior al documento maestro de 1979, la OCDE a través del grupo 6, emitió una serie de precisiones, criterios, exposición de problemática y práctica profesional durante la década de los ochenta. Durante esos años y de manera paralela, El gobierno de los Estados Unidos a través del Servicio de Rentas Internas (IRS por sus siglas en inglés) desarrolló criterios que muchas veces fueron sujetos de debate con la OCDE. Incluso hoy en la actualidad este organismo mantiene controversias con el gobierno de Estados Unidos, en virtud de que su Legislación interna (Sección 482 del código de rentas) ha desarrollado criterios que de alguna forma favorecen a las multinacionales norteamericanas y a Estados Unidos en cuanto a la determinación de precios y la concentración de la base gravable, situación que parte del hecho de que Estados Unidos a pesar de ser miembro activo de la OCDE tiene convenios fiscales para evitar la doble tributación y guías de Precios de Transferencia de manufactura propia que le dan cierto beneficios al país y a las casas matrices de sus multinacionales.

Las modificaciones propuestas por la OCDE culminaron con el documento básico multicitado ya en esta investigación "Directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias" que fue publicado tal como lo conocemos el 13 de Julio de 1995.

No obstante, el grupo 6 de Precios de transferencia sigue trabajando en mejorar y actualizar las guías dada la importancia del tema para los actores principales de los negocios internacionales y la relevancia que tiene para las administraciones fiscales.

El producto final que integra este documento se integra de la siguiente forma:

Capítulo I. El Principio de plena competencia. Incluye la declaración de dicho principio, y define cuales son los criterios aplicables para dar cumplimiento a la obligación de pacto de operaciones intercompañías, como si fueran operaciones independientes.

Capítulo II. Métodos Tradicionales basados en operaciones. Se relaciona al artículo 9 y se explican los métodos de precio libre, precio de reventa y método de costo incrementado o (Cost +)

Capítulo III. Estudio de métodos basados en utilidades. Estudio del método de partición de utilidades, método residual de partición de utilidades y el de márgenes transaccionales de utilidad en operación.

Capítulo IV. Procedimientos administrativos destinados a evitar y resolver las controversias en materia de precios de transferencia. Prácticas de fiscalización, ajustes, auditorías simultáneas multilaterales, régimen de protección (*Safe Harbour*, acuerdos anticipados sobre precios de transferencia (APA's)

Capítulo V. Documentación. Criterios, normas y procedimientos, recomendaciones y auditorías para soportar la documentación.

Capítulo VI. Cuestiones de aplicación en materia de activos intangibles. Manejo de intangibles comerciales, aplicación del principio de plena competencia y problemática en la determinación del *rango arm's lenght* para intangibles.

Capítulo VII. Cuestiones de aplicación específica a los servicios intragrupos.

Capítulo VIII. Acuerdos de Reparto de Costes.

Anexos.

1.11.1 Antecedentes Históricos en México.

El involucramiento de México en aspectos relacionados a los precios de transferencia es un asunto relativamente nuevo en nuestra legislatura y en su aplicación efectiva. Tan sólo fueron unos años antes de su ingreso a la OCDE (que se dio el 18 de Mayo de 1994) que la SHCP comenzó a estructurar las leyes y los órganos ejecutorios para la aplicación de la regulación en materia de Precios de Transferencia.

A manera de cuadro cronológico mencionaremos a continuación cuales han sido los aspectos históricos mas relevantes en materia de Precios de Transferencia en México.

Cuadro 6. Aspectos históricos más relevantes en los precios de transferencia en México.

Año	Evento
1976	- El Artículo 64 de la Ley del Impuesto sobre la renta hace referencia por primera vez la necesidad de pactar las operaciones entre partes relacionadas en base al principio de plena competencia (arm's length).
1989	- México, Estados Unidos y Canadá, celebran acuerdos para permitir el intercambio de información de la índole fiscal.
1990	- Como parte de los anexos del dictamen fiscal, se obliga a las grandes corporaciones a revelar en sus anexos, las operaciones celebradas con entidades en el extranjero y partes relacionadas.
1992	- La ley del Impuesto sobre la renta otorga facultades a la SHCP para reubicar ingresos fiscales y pérdidas de acuerdo a la residencia fiscal de las partes relacionadas.
1993	- Se crea como actividad preliminar de la admisión de México a la OCDE la Dirección General de Auditoría Fiscal Internacional (DGAFI), organismo dependiente en ese entonces de la SHCP (hoy del SAT).
1994	- Se lanza una convocatoria pública para la contratación y capacitación del personal que fungirá como funcionarios de la

	<p>DGAFI.</p> <ul style="list-style-type: none"> - En ese mismo año la SHCP aprueba la aplicación de los métodos tradicionales más el de partición de utilidades como aceptados para efectuar comprobar la aplicación del principio de plena competencia.
1994	<ul style="list-style-type: none"> - La SHCP inicia los primeros procedimientos en materia de Acuerdos anticipados de Precios de Transferencia (APA's) e insta a dicha industria a acogerse a dicho programa. Se crea un "Comité de Precios de Transferencia para la industria maquiladora," la autoridad obliga a esta industria a pactar sus operaciones bajo el principio de plena competencia.
1995	<ul style="list-style-type: none"> - Se establecen reglas de carácter específico en materia de Precios de Transferencia para la Industria maquiladora. Se aplican los principios de excepciones fiscales llamados en las guías de la OCDE como <i>Safe harbours</i>.
1997	<ul style="list-style-type: none"> - Se aprueba la primera reforma sustancial en materia de Precios de Transferencia. En ella se observa la obligación en la aplicación del principio de plena competencia. Por medio del artículo 64-A extiende esta obligación (que originalmente existía sólo para la industria maquiladora) a todos los contribuyentes (domésticos y extranjeros) con operaciones entre partes relacionadas domésticas y extranjeras. Este artículo define asimismo varios conceptos como lo son la comparabilidad para efectos de precios de transferencia, tipo de operaciones sujetas a examen, definición de partes relacionadas, operaciones celebradas con partes relacionadas residentes en jurisdicciones de baja imposición fiscal (antes JUBIFIS). El artículo 65 menciona ya los métodos tradicionales y los basados en utilidades para determinar el principio de plena competencia, muchos de los preceptos contenidos en las guías de la OCDE, se materializan por primera vez en una Ley mexicana. - Aunado a lo anterior, nuevas modificaciones incluyen ahora como métodos aceptados por el gobierno mexicano, todas las que detalla la guía en materia de la OCDE, incluyendo los métodos transaccionales de utilidad en operación, sin mencionar preferencia por alguno de ellos. La ley mexicana validaría la determinación del

	<p>principio de plena competencia mediante la aplicación de métodos estadísticos (rango intercuartil o ratios de Berry).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se establece en el artículo 58 Frac. XIV de la Ley del ISR la obligación de documentar las operaciones celebradas con partes relacionadas residentes en el extranjero, observando para dicho estudio lo establecido en los artículos 64, 64-A y 65. En este momento no se aplican penas por el incumplimiento de la obligación. - En las reformas promovidas en 1996, con aplicación a 1998, la autoridad exige a los contribuyentes revelar mediante una declaración informativa, el monto y lugar de las operaciones celebradas por ellos en regímenes fiscales preferentes. La autoridad establece penas corpóreas en caso de incumplimiento.
<p style="text-align: center;">1998</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se modifica la Ley del Impuesto sobre la Renta en materia de ampliación de los conceptos de base fiscal, establecimiento permanente, residencia, se efectúan precisiones en ley para establecer ciertas condiciones para definir que se considera partes relacionadas. - Una reforma importante durante este año, permite a la autoridad fiscal de realizar a los contribuyentes ajustes a los precios de transferencia por ellos determinados mediante el uso de sus propios comparables. - Se ejecutan las primeras auditorías de Precios de Transferencia.
<p style="text-align: center;">1999</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los gobiernos de México y Estados Unidos sostienen controversias por cambios en el tratamiento fiscal de la operación de la industria maquiladora en materia de precios de transferencia. Se reducen los beneficios otorgados mediante el <i>Safe harbour</i>.
<p style="text-align: center;">2001</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se crea la obligación de presentar una declaración informativa de las operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero (Formato 55) en este formato se deben revelar aspectos concernientes al método utilizado, tipo de operación, parte relacionada con la que se efectuó la operación, monto de la operación

2002	<ul style="list-style-type: none">- Hace obligatoria el documentar las operaciones celebradas con partes relacionadas residentes en el extranjero y la obligación de registro a través de la contabilidad.- Los artículos 215 y 216 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, refieren de manera directa el uso de las guías de la OCDE para la solución de conflictos en la determinación del principio de plena competencia.- Se incorporan los establecimientos permanentes y las asociaciones en participación como entes sujetos a determinar sus operaciones con partes relacionadas mediante la aplicación del principio de plena competencia. Con esto este tipo de entidades adquieren las demás obligaciones en esta materia.
-------------	--

Capítulo 2. Las fuentes formales de los Precios de Transferencia en México.

2.1. Generalidades.

El primer capítulo de este trabajo representó un esfuerzo que pretendía ubicar a la empresa multinacional como un actor en el mundo de los negocios internacionales. A través de un breve repaso a través del ámbito económico conocimos la importancia del papel que tienen las multinacionales en los negocios internacionales.

El dinamismo de la empresa multinacional ha hecho que las autoridades fiscales de los países en donde estas se desenvuelven hayan hecho a lo largo de los años pero con especial énfasis en las tres últimas décadas del siglo XX importantes investigaciones con el fin de regular principalmente su actuación en el campo impositivo a fin de identificar de que manera las operaciones que estas realizan, afectan el campo impositivo de las naciones donde actúan. Nacen así los Precios de Transferencia.

Un repaso por las organizaciones (en su mayoría no gubernamentales), que se han preocupado por efectuar estudios en materia de tributación internacional, han arrojado importantes investigaciones tendientes a ubicar a la empresa multinacional en el ámbito impositivo encaminadas a asignarle a través de principalmente las multicitadas directrices aplicables en materia de precios de Transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias una justa asignación del impuesto cada jurisdicción en donde la multinacional opera y asimismo fomentar el principio de plena competencia en las operaciones pactadas entre empresas multinacionales. Es en este campo que la Organización para la Cooperación y Desarrollo económico (OCDE) ha hecho una muy importante labor y se ha erigido como una organización reguladora del presente tema de investigación.

En la actualidad los países miembros de la OCDE se encuentran obligados a adoptar las directrices en materia de Precios de Transferencia e incorporar en sus leyes internas dichas regulaciones.

El observar dichas directrices en el caso de México ha representado para las autoridades hacendarias mexicanas una labor de arduo trabajo que empezó mucho antes de la incorporación de México a la OCDE. Como se ha visto en el capítulo anterior, desde 1976, las leyes mexicanas comenzaron a hacer breves referencias enfocadas observar la aplicación del principio de plena competencia.

La dinámica que tomó nuestro país a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta en términos de apertura económica, exigía de múltiples adecuaciones a las legislaciones comerciales y fiscales de México a fin de adaptarlas y actualizarlas a la nueva mecánica de negocios que estaba por venir. La firma del tratado de libre comercio de América del Norte y las adhesiones subsecuentes de México a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y a la Organización para la Cooperación y desarrollo económico (OCDE), representaron para nuestro país un inusitado y masivo ingreso de Inversión extranjera directa en muy diversas áreas y sectores de la economía nacional. Durante la administración de Carlos Salinas de Gortari (1988 – 1994) se introduce el esquema de la industria maquiladora⁴¹ y con este comienzan a formularse las primeras reglas concretas en materia de Precios de Transferencia a través de los llamados "Acuerdos anticipados de Precios de Transferencia" o APAS.

Sin embargo y durante ese tiempo la SHCP crea la Dirección General de Auditoría Fiscal Internacional que a su vez comienza con los trabajos de adecuación de las directrices de Precios de Transferencia de la OCDE. Este esfuerzo contempla desde la capacitación de los recursos humanos a cargo de

⁴¹ Operación de maquila es el proceso industrial o de servicio destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación posterior realizado por empresas maquiladoras.

esta dirección, hasta el diseño de las Leyes y el posterior esquema fiscalizador de esta dependencia.

Una vez afinados los aspectos mas relevantes en materia de Precios de Transferencia es en diciembre de 1996 cuando la Secretaría de Hacienda y Crédito Público pone a consideración del Congreso de la Unión las directrices en materia de Precios de Transferencia ya formalmente como parte del articulado de la Ley del Impuesto sobre la renta. Dada la importancia de la reforma de 1996, lo siguiente es la trascripción de la exposición de motivos sobre las reformas aplicables a Precios de Transferencia:

La mayoría de los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, aplican los lineamientos en materia de Precios de Transferencia, resultantes de las recomendaciones emitidas por dicha organización. Sin embargo, la legislación mexicana no prevé alguno de ellos. Por ello, se sugiere incorporar las disposiciones que contengan la obligación de conservar la documentación que acredite que el contribuyente efectúa sus operaciones utilizando los precios que hubieran empleado partes independientes en operaciones comparables así como los métodos tradicionales y alternativos aceptados por dicha Organización para determinar tales precios. El espíritu de esta reforma es respetar la preeminencia de los métodos tradicionales en la medida de lo posible.

Se propone adicionar a la ley los mismos criterios para gravar los intereses pagados al extranjero previstos en los tratados. Así, se considerará que existe fuente de riqueza en territorio nacional cuando el deudor sea residente en México, residente en el extranjero con establecimiento permanente, o cuando el capital se invierta en México y sólo se presume que se invierte en México si se trata de un residente.⁴²

⁴² SHCP, Criterios generales de Política económica 1997, Talleres Gráficos de la nación, México, 1996

Una vez que hemos ubicado a la empresa multinacional en el entorno de los negocios internacionales, hemos hecho un análisis de sus repercusiones dentro de un campo de operación global, se procedió a identificar como era regulada su actividad. A través de este análisis se pudo comprobar que organismos internacionales preocupadas por la dinámica de operación trabajaron en formular los lineamientos que identifican y delimitan su campo de acción, nacen así la regulación internacional en materia de Precios de Transferencia.

Ya que hemos analizado también cual es la situación actual de los Precios de Transferencia en el entorno internacional, y como parte de esta misma investigación, corresponde a este capítulo identificar y delimitar la regulación de los Precios de Transferencia en México

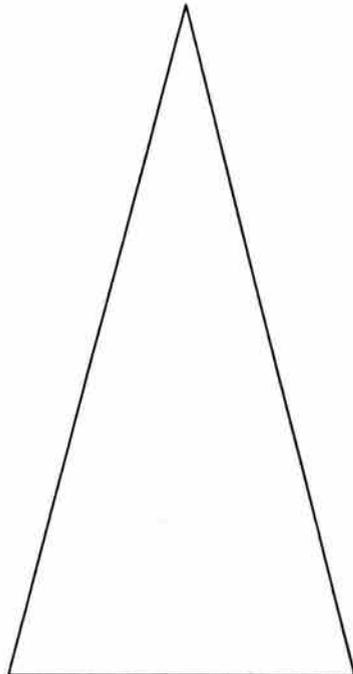
2.2. Fundamentos y marco legal de los Precios de Transferencia en México.

Entender la naturaleza jerárquica de nuestras leyes sería el siguiente paso natural para alcanzar un nivel adecuado de conocimiento a fin de conocer como funciona el esquema fiscal de Precios de Transferencia en nuestro país.

Con el paso de los años, México se ha convertido en una jurisdicción francamente abierta a la inversión extranjera; siendo un país líder en la firma de tratados comerciales y de convenios fiscales sobre la renta y patrimonio como se ha observado ha trabajado ampliamente adecuando sus leyes a fin de estar en lo posible actualizado a la realidad fiscal de los negocios internacionales y su obvia repercusión en México.

En la siguiente página, se presenta un diagrama que muestra como se compone la jerarquía del sistema impositivo mexicano. Este esquema resultará útil pues al verse la composición legislativa de nuestro sistema fiscal, se podrá justificar porque los Precios de Transferencia resultan tan importantes para su estudio.

2.2.1. El orden Jerárquico de las Leyes en México: Enfoque a los Precios de Transferencia.



No.	Ley o Tratado	Referencia
1.	Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.	Art. 31 Fracc. IV Art. 133.
2.	Tratados fiscales para evitar la doble tributación. Modelo de Convenio Fiscal sobre la renta y el patrimonio.	Art. VI. De la Convención de la OCDE. Art. 9 del Modelo. Empresas Asociadas.
3.	Ley del Impuesto sobre la Renta.	Art. 86. Frac. XII, XIII XV, XVI Art. 179 Capítulo II Art. 215 –217.
4.	Ley del Impuesto al Activo	Art. 1 y 2.
4.	Ley Aduanera	Art. 64 a 78.
5.	Código Fiscal de la Federación	Art 1, 4-A, Art. 34 –A. Arts. 40, 41, 42, 43 a 49 Arts. 69-A, 124-IX y 202 XVI
6.	Otras Leyes y Reglamentos	Diversos

Cuadro 8. Orden jerárquico de las leyes en México: Enfoque a los Precios de Transferencia.

2.3. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanas.

Es precisamente nuestra carta magna la que emite el mandato supremo de la obligación del cumplimiento de nuestras contribuciones. El artículo 31 fracción IV de la constitución establece para los contribuyentes la obligación de:

IV.- Contribuir para los gastos públicos, así de la Federación, como del Distrito Federal o del Estado y Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes.⁴²

Este artículo es el que marca en un inicio el nacimiento de la obligación fiscal, de este se desprenden todas las leyes y reglamentos de esta índole que regulan la actividad contributiva del Estado Mexicano.

Asimismo es la Constitución Mexicana, la cual a través del artículo 133 define lo que se entiende como la supremacía constitucional:

Art. 133. *Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las constituciones o leyes de los Estados.⁴³*

No obstante este artículo, durante algún tiempo, se entró en discusión al respecto de conocer una estructura jerárquica precisa de la Constitución y las leyes emanadas de esta. Dicho cuestionamiento surgía dado que al no existir una tesis que definiera es el estado que guardaba concretamente una ley al

⁴² Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Porrúa, México, 2003

⁴³ Op. Cit. Art 133

respecto de un tratado internacional, se podría establecer un supuesto de que tal vez un artículo de cualquier ley federal pudiera en su caso contravenir a lo estipulado en un tratado y/o viceversa.

No fue sino hasta Noviembre de 1999 que a raíz de un amparo promovido por el Sindicato Nacional de Controladores de Tránsito Aéreo la Suprema Corte de Justicia de la nación resolvió finalmente el estado jerárquico de la Constitución y las leyes federales emanadas de esta que los tratados Internacionales se encuentran en un segundo plano inmediatamente debajo de la Constitución:

"... No obstante, esta Suprema Corte de Justicia considera que los tratados internacionales se encuentran en un segundo plano inmediatamente debajo de la Ley Fundamental y por encima del derecho federal y el local. Esta interpretación del artículo 133 constitucional, deriva de que estos compromisos internacionales son asumidos por el estado mexicano en su conjunto y comprometen a todas sus autoridades frente a la comunidad internacional; por ello se explica que el Constituyente haya facultado al presidente de la República a suscribir los tratados internacionales en calidad de jefe de Estado..."⁴⁴

2.4. Tratados para evitar la doble tributación.

2.4.1. Concepto de Tratado Internacional.

"...El tratado internacional es el acto jurídico regido por el derecho internacional que entraña el acuerdo de voluntades entre dos o más sujetos de la comunidad internacional, principalmente Estados, con la intención lícita de crear, transmitir, modificar, extinguir, conservar, aclarar, certificar, detallar, etcétera, derechos y obligaciones..."⁴⁵

⁴⁴ Tratados Internacionales. Se ubican jerárquicamente por encima de las Leyes Federales y en un segundo plano respecto de la Constitución Federal, Tesis P LXXVII/99, Novena época, Instancia Plena, Semanario Judicial de la Federación y Gaceta, Tomo X Noviembre de 1999, p.46.

⁴⁵ Arellano García Carlos, Derecho Internacional Público, México, Porrúa, tomo I, 1983, p.620.

Esta definición refiere a los tratados como un acto jurídico regido en exclusiva por el derecho internacional, excluyendo de esta forma el derecho interno y sujeto de ser celebrado no sólo por los Estados sino por todos los sujetos que forman la comunidad internacional.

2.4.2. Clasificación de los Tratados.

Carlos Arellano, ha clasificado a los tratados internacionales desde los siguientes puntos de vista:

- A) Por sus partes contratantes. Bilaterales o multilaterales.
- B) Por la materia regulada en ellas; es decir su contenido: económicos, fiscales, comerciales, etc.
- C) Por su duración pueden ser permanentes o transitorios.
- D) Por las formalidades requeridas para su aplicación; pueden ser acuerdos ejecutivos o bien tratados, estos últimos necesarios de ser ratificados.
- E) Abiertos o cerrados dependiendo de la cláusula que permita la adhesión de futuros miembros. Serán cerrados cuando el acuerdo no contemple la adhesión de más miembros que los originales.

2.4.3. Tratados para evitar la doble tributación.

La doble tributación, la define la el Comité Fiscal de la OCDE como el resultado de la percepción de impuestos similares en dos o mas Estados, sobre un mismo contribuyente, por la misma materia imponible y por idéntico periodo de tiempo.⁴⁶

⁴⁶ Textualmente la OCDE la define como el resultado de la aplicación de impuestos similares en dos o más Estados a un mismo contribuyente, respecto de la misma materia imponible y por el mismo periodo de tiempo. Los perjudiciales efectos de tal situación para el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios y los movimientos de capitales tecnologías y personas son tan bien conocidos que apenas es necesario insistir en la importancia que tiene la remoción del obstáculo que la doble imposición supone para la expansión de las relaciones económicas entre los distintos países. Extraído del Modelo de Convenio Fiscal. Op. Cit. p-l.

Una de las formas de prevenir la doble tributación es mediante la celebración de tratados internacionales. La OCDE, a través de su comité Fiscal, elaboró un modelo de convenio para evitar la doble imposición en materia de impuesto sobre la renta celebrados por los estados miembro de la OCDE, entre ellos México.

En el decreto de promulgación de la convención de la OCDE, México señaló que deseaba hacer reservas y observaciones sobre un número limitado de disposiciones contenidas en la convención modelo tributaria, planteadas en un documento que sería remitido al Comité de Asuntos Fiscales.

Las primeras recomendaciones en relación al tema de la doble imposición se desarrollaron en la OCDE hacia 1955, sin embargo la Sociedad de las naciones había ya desarrollado algunos estudios que concluyeron con el desarrollo de un modelo que logró la firma de alrededor de 70 acuerdos de doble imposición.

Sin pertenecer a la OCDE México desarrolló en 1943 un modelo de convenio que junto con el de Londres (1946) que sirvió de cimiento para la firma de los acuerdos ya mencionados en el párrafo anterior. No obstante, dichos modelos no satisfacían a plenitud todas las inquietudes de los estados firmantes, por lo que dichos modelos sufrieron varias modificaciones para llegar a lo que hoy tenemos como modelo aprobado.

La creciente interdependencia económica y cooperación entre los países miembros de la OECE (Hoy OCDE) en el periodo de la posguerra mostraron, cada vez con más claridad, la importancia de las medidas para evitar la doble imposición internacional. Se reconoció la necesidad de extender la red de convenios bilaterales a todos los países miembros de la OECE, y subsiguientemente de la OCDE, algunos de los cuales habían concluido hasta entonces muy pocos o ningún convenio. Al mismo tiempo, se ponía de manifiesto, cada vez con mayor claridad, la conveniencia de armonizar estos

convenios de acuerdo con principios, definiciones, reglas y métodos uniformes y de alcanzar un acuerdo sobre una interpretación común.

Las investigaciones y trabajos hechos por la OCDE arrojaron hacia 1963 un informe final llamado "Proyecto de Convenio de Doble imposición sobre la renta y patrimonio".

Este modelo sin embargo, tuvo aún un continuo e intenso periodo de revisión por las diversas comisiones revisoras del Instituto de Estudios Fiscales de la OCDE. Una revisión que se prolongó por 14 años condujo en 1977 a la emisión del nuevo modelo de convenio.

El desarrollo de nuevas tecnologías, una serie de cambios fundamentales en la forma de realización de las operaciones internacionales, los métodos de evasión y fraudes fiscales cada vez mas sofisticados y el proceso de globalización y liberalización de las economías de los países miembros de la OCDE hizo que se creara un comité permanente de revisión del modelo de convenio de la OCDE el cual se encarga de actualizar en forma periódica los modelos que se han publicado de forma periódica. En 1991, reconociendo la rápida evolución de los negocios a nivel internacional. La OCDE le otorgó el carácter de "dinámico" a dicho modelo de convenio. Mediante este cambio, la OCDE le otorga al comité la facultad de poder realizar una serie de actualizaciones y modificaciones periódicas y puntuales, sin esperar a una revisión completa.

Como se mencionó anteriormente, el modelo de convenio de la OCDE es de empleo obligatorio para los países miembros. Sin embargo, siendo este uno de los modelos de estudio mas avanzado, muchos otros países lo han adoptado como propio. La OCDE se ha interesado al punto de tener como miembros de su consejo de revisión, incluso a países no miembros.

La influencia del Modelo de Convenio de la OCDE es innegable, ya que el uso del modelo se ha extendido más allá del ámbito de la OCDE. Es muy común que este modelo sea utilizado en acuerdos entre países miembros y no miembros. Incluso la Convención modelo de las Naciones Unidas sobre la tributación entre países desarrollados y países en desarrollo,⁴⁷ que reproduce una parte importante de las disposiciones y los Comentarios del Convenio Modelo de la OCDE.

2.4.4. Estructura del modelo de convenio fiscal sobre la renta y el patrimonio adoptado emitido por el comité de asuntos Fiscales de la OCDE y adoptado por México como miembro activo de la organización.

El primer borrador del modelo de convenio de 1963, hacía una referencia expresa al concepto de la doble imposición. No obstante que este modelo fue desarrollado pensando en este tópico principalmente, con las posteriores modificaciones al mismo el documento fue ampliando su rango de acción, alcanzando incluso aspectos tales como la prevención de la evasión fiscal y la no discriminación.

2.4.4.1. Estructura del Modelo de la OCDE.

Dividido en 7 capítulos que se integran de la siguiente forma:

Capítulo I. Describe su ámbito de aplicación.

Capítulo II - V. Se considera como la parte principal del modelo; en ella se establece en que medida cada uno de los dos estados contratantes pueden gravar la renta y el patrimonio y cuales son los procedimientos pertinentes para eliminar la doble tributación.

Capítulo VI. Y VII. Disposiciones especiales y finales.

⁴⁷ "Convención Modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo, Publicaciones de las Naciones Unidas, New York, 1980.

2.4.4.2. Resumen del Articulado.

Art.	Abstract del Artículo.
1	El convenio se aplica a todas las personas residentes de uno o de ambos Estados contratantes
2.	Describe la aplicación de los impuestos a los que se refiere el tratado: renta y patrimonio.
3.	Define los sujetos y objetos sujetos en el modelo: persona, sociedad, empresa de estado contratante, autoridades y nacionalidad.
4.	Define el concepto de residencia para efectos del tratado.
5.	Definición de establecimiento permanente, delimitación del concepto
6.	Arrendamiento de bienes inmuebles
7.	Beneficios empresariales. Características de su base, imposición, acumulación y deducción, método de distribución y asignación de utilidades como base impositiva.
8.	Beneficios a empresas dedicadas a la navegación marítima y área.
9.	Empresas asociadas (Principio de "arm's length" o plena competencia; Precios de Transferencia) ⁴⁸
10.	Dividendos
11.	Intereses.
12.	Cánones ⁴⁹
13.	Ganancias de capital
14.	Servicios personales independientes.
15.	Servicios personales dependientes.
16.	Participaciones a miembros del consejo de administración.
17.	Artistas y deportistas.
18.	Pensiones
19.	Funciones públicas.
20.	Estudiantes.
21.	Otras rentas.
22.	Disposición del patrimonio.
23	A. Métodos de exención B. Métodos de imputación.
24.	Principios de no discriminación.
25.	Procedimiento amistoso
26.	Intercambio de Información.
27.	Miembros de comisiones diplomáticas y consulares.
28.	Extensión territorial
29.	Entrada en vigor.
30.	Denuncias.

⁴⁸ El Artículo 9 del modelo del convenio es el artículo del que se derivan las disposiciones relativas a Precios de Transferencia. Este artículo en concreto fue ya analizado en el Capítulo 1. (Ver 1.9. como Referencia.)

⁴⁹ Cantidades de cualquier clase pagadas por el uso, o la concesión de derechos de autor sobre obras literarias, artísticas o científicas, (incluidas películas patentes, marcas comerciales, dibujos, modelos, planos formulas o secretos industriales)

2.5. Ley del Impuesto sobre la Renta.

Como se observó en el capítulo anterior, la Ley del Impuesto sobre la Renta comenzó a introducir de manera paulatina algunos conceptos de delimitaban las transacciones celebradas entre partes relacionadas. La adhesión de México a la OCDE en 1994, trajo como obvias consecuencias una serie de reformas encaminadas a adecuar la normatividad de estas operaciones a fin de correlacionarlas con los requerimientos de la organización.

Como ya se ha mencionado a lo largo del capítulo, fue en 1997 cuando se da una reforma sustancial en esta materia pues se introducen ya de una manera clara y explícita, los lineamientos que regularían las transacciones celebradas entre partes relacionadas exigiendo que estas se deberían observar mediante la aplicación del principio de plena competencia o "*arm's length*" y así mismo el texto de la ley señalaba las características que suponían que dos o mas personas físicas o morales eran partes relacionadas. La parte mas polémica de esta reforma fue sin duda la inclusión de ciertas obligaciones al contribuyente, una de ellas la obligación de documentar sus operaciones, detallarlas e incluso la de revelar a la autoridad el monto de las transacciones celebradas con sus partes relacionadas a través de una declaración.

Este al ser uno de los puntos más importantes del marco teórico del presente trabajo, se analizará especial atención y cuidado en explicar y detallar el articulado en esta ley que tiene alguna repercusión con el tema central de esta investigación.

2.5.1. Definición de Partes Relacionadas según la Ley del Impuesto sobre la Renta.

El Artículo 215 de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR en adelante) establece en el su párrafo quinto y sexto lo siguiente:

"Se considera que dos o más personas son partes relacionadas, cuando una participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra, o cuando una persona o grupos de personas participe directa o indirectamente en la administración, control o capital de dichas personas. Tratándose de asociaciones en participación, se consideran como partes relacionadas sus integrantes, así como las personas que conforme a este párrafo se consideren partes relacionadas de dicho integrante.

Asimismo se consideran partes relacionadas de un establecimiento permanente, la casa matriz u otros establecimientos permanentes de la misma, así como las personas señaladas en el párrafo anterior y sus establecimientos permanentes.

Salvo prueba en contrario, se presume que las operaciones entre residentes en México y sociedades o entidades ubicadas o residentes en territorios con regímenes fiscales preferentes, son entre partes relacionadas en las que los precios y montos de las contraprestaciones no se pactan conforme a los que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables."

En el caso de las personas físicas, la misma Ley también define en que casos una operación esta siendo celebradas por partes relacionadas, para tal efecto el artículo 106 de esta misma ley señala:

" Se considera que dos o mas personas son partes relacionadas cuando una participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra, o cuando una persona o grupo de personas participe directamente en la administración, control o capital de dichas personas, o cuando exista vinculación entre ellas de acuerdo con la legislación aduanera."

Siendo este punto de especial interés es indispensable conocer a detalle como es que la LISR define las partes relacionadas. Para empezar la definición habla

de ciertos atributos o características que definen esta vinculación. Elementos como lo son la participación directa o indirecta, control, capital, administración o control indirecto o directo de las operaciones, son características que iremos analizando como elementos independientes que al final forman parte de un todo conjunto que se analiza a través de la definición.

2.5.1.1. Elementos de la Definición de Partes Relacionadas según el artículo 215 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

El primer atributo presente en la definición establecido por el artículo 215 nos habla de la Participación. A esto el diccionario de la real academia española define participar como sigue:

"Tomar parte en una cosa, recibir una parte de algo, tener parte de una sociedad o negocio o ser socio de ellos."⁵⁰

Para empezar, la participación en si ya define el formar parte de una sociedad. El siguiente elemento sería definir que sucede cuando la Ley define la forma de participación. De manera directa es cuando una persona tiene una injerencia directa en las decisiones de la compañía, ya sea en la administración, control o capital. Una relación indirecta se da cuando este tipo de actividades se hace través por medio de intermediarios.

El siguiente punto de análisis en la definición se refiere a la administración. El diccionario de derecho de Rafael de la Pina define a la administración como:

"Mandato conferido en una persona para salvaguardar la dirección, control, gobierno y cuidado de los bienes ajenos".⁵¹

⁵⁰ Diccionario Esencial de la Real Academia Española, ESPASA Calpe, Madrid, 1997 p. 822.

⁵¹ De la Pina Rafael, Diccionario de Derecho, Porrúa; México, 2001

El simple hecho de tener una responsabilidad de administración de una persona física o moral con respecto a otra con la que celebre operaciones contractuales se presume que estas son partes relacionadas. Al igual que en el caso de la definición de la participación, la administración supondrá la existencia de un vínculo comercial o de partes relacionadas cuando esta sea de manera directa o indirecta.

El control se define como "la actividad que define dominio, mando o preponderancia, es dónde se controla, es un mando o dispositivo de regulación."⁵²

No siempre el control denota la propiedad o una toma de decisiones. En muchas circunstancias el control se puede dar entre las operaciones efectuadas entre clientes y proveedores independientes un ejemplo clásico de control es cuando las ventas de una persona moral "A" dependen en un porcentaje significativo de las que se realicen a otra entidad "b"; es decir se da cuando un cliente o proveedor principal tiene un peso importante en las operaciones y su presencia es determinante para otra como una suposición de negocio en marcha no importando que la empresa compradora detente facultades directas en su administración o control.

Una referencia directa de control la define el artículo 32-A del Código Fiscal de la Federación. Aunque en otra intención este artículo define lo que es Control accionario y control efectivo para efectos de dictamen. El artículo genera también una base que pudiera ser considerada por la autoridad como elemento que definiera el control para efectos de operaciones celebradas entre partes relacionadas,

El inciso a del Artículo 32 –A del CFF que existe control cuando las acciones o partes sociales con derecho a voto le pertenecen a una persona física o moral en un porcentaje superior al 50%.

⁵² Diccionario esencial, op. cit. p. 308.

El inciso B) numerales 1, 2 y 3 del artículo en comento define control cuando se da uno de los siguientes supuestos:

1. Cuando las actividades mercantiles de la sociedad de que se trate, realizan preponderantemente con la sociedad controladora o las controladas.
2. Cuando la controladora o controladas tengan junto con otras personas físicas o morales vinculadas entre ellas, una participación del 50% en las acciones con derecho a voto de la sociedad de que se trate.
3. Cuando la controladora o las controladas tengan una inversión en la sociedad de que se trate, de tal magnitud que de hecho les permita ejercer una influencia preponderante en las operaciones de la empresa.

El artículo 106 de la LISR identifica también las partes relacionadas en la LISR en el caso de las personas físicas. El párrafo 9 de este artículo dice que "Se considera que dos o mas personas son partes relacionadas cuando una participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra, o cuando una persona o grupo de personas participe, directa o indirectamente, en la administración, control o en el capital de dichas personas, o cuando exista vinculación entre ellas de acuerdo a la legislación aduanera".

El haber entrado a profundidad en el desarrollo de la definición de partes relacionadas que expresa la Ley en comento, resulta de alta importancia su correcto entendimiento y aplicación, ya que, al momento de desarrollar lo que se conoce como el análisis funcional (que será descrito en el capítulo siguiente) a veces resulta un tanto complicado identificar bajo que situaciones se da un vínculo que defina a una parte relacionada. Como se ha venido expresando en este trabajo, en muchas situaciones, la complejidad de los negocios

internacionales, ha ocasionado que el detectar cuando existe un fenómeno de vinculación se convierta en una situación de alta complejidad.

2.5.1.2. Las partes relacionadas según el artículo 106 y 215 de la Ley del Impuesto sobre la Renta e identificación de operaciones entre partes relacionadas.

Una vez que hemos definido que es lo que la Ley interpreta como partes relacionadas, debemos identificar el objeto que genera o pudiera generar una acumulación de ingresos y/o partidas no deducibles generadas por el no cumplir con las disposiciones de Precios de Transferencia y las obligaciones a las que se encuentran sujetos los contribuyentes que celebren este tipo de operaciones.

El artículo 215 de esta Ley explica que los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero están obligados, para efectos de esta Ley, a determinar sus ingresos acumulables y deducciones autorizadas, considerando para esas operaciones "los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables".

Es de notar que durante la revisión del texto del articulado de la Ley del Impuesto sobre la Renta que se relaciona con el tema de la presente investigación, jamás se enuncian los términos "Precios de Transferencia" y "Principio de Plena Competencia o Rango *Arm's Length*". Como se puede apreciar la Ley marca como obligación el pactar las operaciones celebradas entre partes relacionadas como si estas hubieran sido pactadas con partes independientes en operaciones comparables. Si analizamos bien, el enunciado sería precisamente la definición del Principio de Plena Competencia o Rango *Arm's Length*.

Párrafos posteriores, el mismo artículo 215 establece que se entienden como operaciones comparables, aquellas transacciones en las que no existe diferencias significativas en el precio y monto de la contraprestación o bien el margen de utilidad de los métodos descritos en el artículo 116 de esta Ley (de los que se ahondará mas en el siguiente capítulo) o bien cuando al existir dichas diferencias estas sean ajustadas fiscalmente tomando en cuenta dichos métodos.

Posteriormente, el artículo 215 establece que tipo de transacciones son las que deben ser observadas por el contribuyente a pactarse bajo precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables:

- A) En el caso de operaciones de financiamiento, elementos tales como montos, plazos, garantías, solvencia del deudor y tasas de interés. (Préstamos intercompañías que deben someterse como si se tratara de operaciones celebradas entre terceros independientes).
- B) Prestación de servicios; naturaleza de los mismos; experiencias desarrolladas o bien conocimientos técnicos (convenios celebrados entre partes relacionadas por asistencia técnica y otros conceptos de naturaleza análoga).
- C) En el caso de uso, goce o enajenación, de bienes tangibles, elementos tales como las características físicas, calidad y disponibilidad del bien.
- D) Transmisión, uso o goce de bienes intangibles (marcas, patentes, nombres comerciales, transferencia de tecnología, etc.)
- E) En el caso de enajenación de acciones, se considerarán elementos tales como el capital contable actualizado de la emisora, el valor presente de las utilidades o flujos de efectivo proyectados o la cotización bursátil del último hecho del día de la enajenación de la emisora.

Las fracciones II a la V del presente artículo sintetizan el método de elaboración de todo estudio de precios de transferencia:

II. Funciones o actividades, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, de cada una de las partes involucradas en la operación;

III. Los términos contractuales;

IV. Las circunstancias económicas y:

V. Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.

Lo anterior descrito no es otra cosa que la técnica difundida por la OCDE en las multicitadas "Directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias". Dicha técnica que se analizará a detalle en el siguiente capítulo de esta investigación comprende los requisitos formales que la ley exige para comprobar el principio de plena competencia en las operaciones realizadas por partes relacionadas.

Confirma lo anterior el último párrafo del artículo 215 el cual de manera directa refiere a las guías de precios de Transferencia de la OCDE a fin de interpretar a través de ellas cualquier concepto aplicable al Capítulo II de la presente Ley, siempre y cuando lo estipulado en dichas guías sean congruentes con nuestras disposiciones domésticas así como con los tratados por México celebrados.

Una vez que se ha identificado que es un requisitos de los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas el pactar estas como si se tratasen de operaciones celebradas entre partes independientes en operaciones comparables, corresponde ahora definir cuales son las obligaciones a los que este tipo de contribuyentes se encuentran sujetos para

demostrar la aplicación del principio de plena competencia en sus obligaciones.

2.5.2. Obligaciones formales y materiales en materia de Precios de Transferencia establecidas de Ley del Impuesto sobre la Renta.

La Ley del Impuesto sobre la Renta, establece básicamente tres obligaciones a las que se encuentran sujetos personas físicas y morales que celebren operaciones con sus partes relacionadas.

La primera de ellas, que ha sido ya citada a lo largo de esta investigación es la que tienen los contribuyentes y sus partes relacionadas a celebrar el monto de sus precios y contraprestaciones como si estas se tratasen de operaciones celebradas entre partes independientes y en operaciones comparables. Es la Obligación del "*arm's Length*" o principio de plena competencia del artículo 215 de esta Ley.

El artículo 216 de la misma Ley, establece que para determinar los precios de las transacciones entre partes relacionadas se deben utilizar uno o más de los métodos descritos más adelante. Estos métodos se basan en los reconocidos por la OCDE en las guías sobre Precios de Transferencia para las empresas multinacionales y administraciones tributarias y su propósito es determinar si el contribuyente cumple con el principio de plena competencia en las transacciones que realiza con partes relacionadas.

A continuación enlistaremos los métodos establecidos por el artículo 216 de esta Ley. Aunque por ahora sólo nos limitaremos a enunciarlos, estos serán analizados a detalle en el capítulo siguiente:

- A) Método de precio comparable no controlado.
- B) Precio de reventa.
- C) Costo adicionado.

- D) Partición de utilidades.
- E) Método residual de partición de utilidades.
- F) Márgenes transaccionales de utilidad en operación.

Por otro lado, el artículo 86 Frac. XII y XIII, capítulo VIII de la Ley (obligaciones de las personas morales) mencionan la obligación que estos tienen de comprobar (mediante un estudio de Precios de Transferencia) que las operaciones celebradas entre estos y sus partes relacionadas fueron pactadas observando el principio de plena competencia estipulado en el artículo 215 de esta misma Ley.

Para tal efecto, la autoridad requiere que dicha documentación (estudio) recabe la siguiente información:

- Nombre, denominación, razón social, domicilio y país de residencia de cada parte relacionada ubicada en el extranjero.
- Información relativa a funciones, activos utilizados y riesgos asumidos por el contribuyente en cada tipo de operación.
- Información y documentación de cada operación celebrada entre el contribuyente con sus partes relacionadas ubicada en el extranjero.
- El método aplicado conforme a lo dispuesto en el artículo 216 de la Ley en comento.

Al conjunto de la información y documentación arriba descrito se le conoce comúnmente como estudio de precios de transferencia.

2.5.2.1. Declaración informativa de partes relacionadas residentes en el Extranjero.

El artículo 86 frac. XIII obliga a los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero a presentar conjuntamente con la declaración del ejercicio, la información de las operaciones celebradas con

estos, efectuadas en el año inmediato anterior, que se solicite mediante la forma oficial que a tal efecto aprueben las autoridades fiscales (En 2004 se hará través del software llamado documentos electrónicos múltiples o DEM).

La declaración informativa de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero que se mencionó en el párrafo anterior trajo un sinnúmero de voces en contra y a favor cuando esta fue propuesta por el ejecutivo y posteriormente aprobada en el paquete fiscal de diciembre de 1999. En la exposición de motivos de 1999, el ejecutivo reconoce la labor ejercida tanto por las autoridades como por el congreso para implantar medidas tendientes a impedir la manipulación de los Precios de Transferencia con partes relacionadas en el extranjero, por las graves implicaciones que ello tiene el esquema tributario mexicano. Para reforzar los logros alcanzados, se sugiere la incorporación de esta declaración.

A través de esta declaración, las personas morales del título II y las personas físicas del título IV, capítulo II, sección I de esta Ley quedaron obligadas a cumplir con la presentación de dicha declaración y revelar a través de ella el resultado de su estudio.

En este punto conviene precisar de que al ser los Precios de Transferencia una materia de reciente estudio entre la comunidad fiscal mexicana, el conocimiento de este tema, no estaba al principio en manos de todos y por lo tanto el dar cumplimiento a esta nueva obligación resultaba muy caro pues en la mayoría de los casos se recurría (y aún ahora) a la asesoría externa para solventar esta obligación, con altos costos para los contribuyentes.

Por otro lado las quejas también iban en función de ser una medida transferida a los contribuyentes ante la incapacidad de la autoridad de detectar por otros medios las operaciones sospechosas de estar operando en condiciones distintas al principio de plena competencia y así mismo el uso de esta declaración para

la construcción de una poderosa base de datos que revelara este tipo de operaciones.

Básicamente esta forma fiscal requiere un condensado de lo que comúnmente arroja un estudio de Precios de Transferencia. Dicha forma fiscal se compone de una carátula principal y uno o varios anexos en los que la autoridad solicita la revelación de la siguiente información:

- Número de transacciones realizadas entre un residente en México y sus partes relacionadas en el extranjero.
- Nombre, ubicación y número de identificación fiscal de la parte relacionada en el extranjero con la que se llevo a cabo algún tipo de operación.
- Revelación del tipo de operación efectuada.
- Monto de la contraprestación y/u operación con ella celebrada(s), expresadas en moneda nacional.
- Margen de utilidad o pérdida bruta u operativa obtenida con motivo de la operación.

La información contenida en la declaración informativa de partes relacionadas residentes en el extranjero, es sumamente delicada, por ello, a continuación mencionaremos algunas consideraciones especiales que deben ser observadas durante su llenado:

- La obligatoriedad de la exhibición de esta declaración, es un requisito indispensable para efectuar la deducibilidad de los pagos realizados al extranjero. (Artículo 31, Frac. V de la Ley del Impuesto sobre la Renta).
- La omisión en la presentación de la declaración o bien la presentación de esta con errores, genera una multa que oscila entre los 42,267.00 pesos y 84,535.00 (Cifras actualizadas a 2003) según lo establecido en el artículo 81 y 82, fracción XVII del Código Fiscal de la Federación.

En estos supuestos, cabe recordar que no aplica la amnistía fiscal contenida en el artículo segundo, fracción VII, de las disposiciones transitorias del CFF para 2001, aún vigente, a los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero, según se establece en el inciso I) de la fracción VII del citado artículo.

2.5.2.2. Obligaciones en materia de Precios de Transferencia establecidas de Ley del Impuesto sobre la Renta: Excepciones.

Se encuentran exentos de conservar documentación comprobatoria de Precios de Transferencia los contribuyentes que realicen actividades empresariales cuyos ingresos en el ejercicio inmediato anterior no hayan excedido de 13 millones de pesos, así como los contribuyentes cuyos ingresos derivados de prestación de servicios profesionales no hubiesen excedido en dicho ejercicio de 3 millones de pesos, excepto aquellos que se encuentren en el supuesto a que se refiere el penúltimo párrafo del artículo 215 de la LISR, es decir que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en territorios con regímenes fiscales preferentes (TERREFIPRES) pues esta Ley considera salvo prueba en contrario que todas las operaciones y partes relacionadas operando en estos regímenes pactan a precios diferentes de los arreglados mediante la aplicación del principio de plena competencia.

Es muy importante señalar que no obstante que esta disposición aplica únicamente a los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas localizadas en el extranjero, exceptuando a los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas nacionales; sin embargo, cabe aclarar que la obligación de pactar a valores de mercado es para ambas situaciones.

2.5.2.3. Ajustes de correspondencia en materia de Impuesto sobre la Renta. Artículos 217 y 165 Frac. VII.

Para el caso de que las autoridades fiscales de otra jurisdicción presuman ingresos a un residente en dicho país y si el mismo ingreso fue acumulado para efectos fiscales por una compañía residente en México, es factible que las autoridades residentes en el extranjero soliciten a las autoridades mexicanas un ajuste complementario a fin de evitar la doble imposición.

Para ello, los tratados internacionales establecen procedimientos específicos que deben considerarse para aplicar dicha opción.

En la LISR es el artículo 217 el que establece la posibilidad de que las autoridades fiscales mexicanas acepten ajustes de correspondencia, dando la opción al contribuyente de presentar la declaración complementaria que refleje el ajuste de correspondencia.

Un ejemplo de cómo se lleva a cabo dicho ajuste podría quedar ejemplificado como a continuación se presenta en el siguiente caso:

Ajuste de Correspondencia:

La compañía "X" residente en México, por las transacciones con su corporativo en los Estados Unidos solicita al IRS (Servicio de Rentas Internas de los Estados Unidos) la aplicación de un ajuste de correspondencia:

- Operación Inicial -				
Compañía X		←	Corporativo (EU)	
Ventas	100,000.00		Ventas PT	100,000.00
Compras PT	<u>100,000.00</u>		Costo de Prod.	<u>30,000.00</u>
Utilidad	- 0 -		Utilidad	70,000.00
- Ajustes de Correspondencia -				
Compañía X		→	Corporativo (EU)	
Ventas	100,000.00		Ventas PT	75,000.00
Compras PT	<u>75,000.00</u>		Costo de Prod.	<u>30,000.00</u>
Utilidad	25,000.00		Utilidad	45,000.00
Impuesto	8,750.00		Impuesto	15,750.00
			Devolución	(8,750.00)

Cuadro 8. Ajustes de correspondencia según artículo 217 LISR

2.5.2.4. Maquiladoras que cumplen con las disposiciones sobre determinación de precios por operaciones con partes relacionadas.

En el caso de la Industria maquiladora, el artículo 216 bis de la LISR dará por cierto que las empresas de este giro cumplen con las disposiciones relativas en materia de Precios de Transferencia de los artículos 215 y 216 de la Ley en comento cuando dichas empresas cumplan con una serie de condiciones expresadas en este artículo y que a continuación se mencionan:

- Contar con la documentación relativa Precios de Transferencia de acuerdo a lo estipulado al artículo 86 Frac.XII. en la que se demuestren que sus precios fueron pactados utilizando los métodos y guías emitidas por la OCDE sin tomar en cuenta aquellos activos que no sean propiedad del contribuyente mas una cantidad equivalente al 1% del valor neto en libros del residente en el extranjero de la maquinaria y equipo utilizados en condiciones distintas a su arrendamiento.
- Obtenga una utilidad fiscal que represente al menos la cantidad mayor que resulte de aplicar el 6.9% sobre el valor total de los activos utilizados en la operación de maquila durante el ejercicio fiscal, incluyendo los que sean propiedad de la persona residente en el país, de residentes en el extranjero y cualquiera de sus partes relacionadas.
- Obtenga una utilidad del 6.5% sobre el monto total de los costos y gastos de operación en cuestión, incurridos por la persona residente en el país, determinadas de conformidad con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados sin incluir compras, aplicando la depreciación y amortización fiscal, tampoco se incluirá la reexpresión de estados financieros de conformidad con el Boletín B-10.

Como se puede apreciar, el tratamiento fiscal en materia de Precios de Transferencia en la industria maquiladora, difiere mucho del tratamiento convencional expresado en los artículos 86, 215 y 217 así como en las guías de la OCDE y artículo 9 del modelo de la misma organización.

Este punto hace mención únicamente de los aspectos esenciales más importantes. Dado que la presente investigación se enfocará al estudio de las empresas delimitadas en los artículos citados en el párrafo anterior y para efectos de este trabajo, se expone este punto a manera ilustrativa, sin pretender analizar a detalle la determinación de los Precios de Transferencia en la Industria maquiladora.

2.6. Implicaciones en materia de Ley Aduanera.

La Ley Aduanera define en una manera mas detallada lo que en la Ley del Impuesto sobre la Renta define como parte relacionada y la Ley Aduanera como vinculación. Las autoridades en materia aduanera, han puesto especial interés en determinar como se calcula el precio asignado a los bienes que entran en frontera en virtud de que a partir del precio designado, la autoridad debe verificar la razonabilidad del precio asignado vs. El mercado pues a partir de su precio se determina el valor de los impuestos que estos productos de importación deberán declarar.

La definición de vinculación establecida por la legislación aduanera de nuestro país en la Ley Aduanera (LADU) difiere en forma de la ofrecida en el artículo 215 de la LISR sin embargo, en esencia ambos cuerpos legales tienen el mismo espíritu. Mientras que la Ley de Renta intenta asignar una utilidad gravable justa a los contribuyentes mexicanos que llevan a cabo operaciones con partes relacionadas, la LADU, persigue asignar un valor en aduanas justo en las operaciones de comercio exterior entre partes vinculadas para así poder recaudar como ya se dijo, los aranceles que correspondan. El artículo 68 de la Ley aduanera contempla los supuestos en los que se genera una vinculación en materia aduanera. Estos supuestos fueron comentados ya en el capítulo I, puntos 1.9.2.1 y 1.9.2.2 de la presente investigación.

2.6.1. Los métodos de valuación aduanera.

De forma análoga a lo establecido en el artículo 216 de la LISR, los artículos 69, 70 y 71 de la LADU, establecen diferentes métodos de valuación aduanera que deben o pueden ser utilizados para efectos de llevar a cabo la importación o exportación de mercancías entre partes vinculadas.

Estos métodos, de forma similar a los de la LISR, son reconocidos, con ciertos variantes, por organizaciones internacionales de comercio internacional, de las que México forma parte.

El tema de investigación no pretende hacer un estudio exhaustivo de la vinculación en materia aduanera, pero es necesario al menos mencionar cuales son los métodos que establece la LADU a fin de determinar el monto de los precios en esta materia, con el objeto de tener un conocimiento de todas las referencias que tiene el tema de investigación en la legislación Mexicana.

Los métodos reconocidos por la LADU son los siguientes:

- Método de valor de transacción. (Usualmente el más empleado)
- Método de valor de transacción de mercancías idénticas.
- Método de mercancías idénticas.
- Método de valor de precio unitario.
- Método de valor reconstruido.
- Método del último recurso.

2.7. Implicaciones en materia del Impuesto al Valor Agregado.

De conformidad con el artículo 1. de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA), se encuentran obligados a pagar este impuesto las personas físicas y morales que enajenen bienes, presten servicios independientes, otorguen el uso o goce temporal de bienes o bien, importen bienes o servicios.

Los actos arriba indicados son propios de cualquier contribuyente e independientemente del objeto social o del tipo de operaciones que realice en México, resulta difícil pensar que alguno de sus actos comerciales pudieran ser distintos a los descritos en el artículo 1 de esta Ley.

En concordancia con el artículo 215 de la LISR, el artículo 39 de la LIVA establece que cuando la autoridad, derivado de la determinación presuntiva de las autoridades de ingresos acumulables, la Ley en comento aplicará la tasa establecida de impuesto al valor agregado.

Como sabemos, la autoridad tiene atribuciones conferidas en el artículo 215 de la LISR en las que estos como conclusión de su revisión pudieran ajustar el monto de las contraprestaciones lo cual traería como consecuencia en su caso, de una repercusión al IVA derivado del ajuste propuesto por las autoridades.

2.8. Implicaciones en Materia del Impuesto al Activo.

Como es del conocimiento general, el Impuesto al activo (IMPAC) es por su naturaleza un impuesto patrimonial que grava el valor de las inversiones en activos e inventarios que tengan las entidades. Debe entenderse que, a fin de que una entidad considere un bien como patrimonio propio y, por ende, como base del IMPAC, debió haberlo adquirido de un tercero o bien debió haberlo ensamblado.

Como ya se mencionó, al adquirir un bien, el comprador pagó o debió pagar un valor por el mismo. En el caso de Inventarios su deducción sería vía compras y el caso de activos fijos su deducción sería a través de la depreciación ajustada para efectos fiscales. Del mismo modo y al igual que en el caso de la Ley del Impuesto al valor agregado, si el monto de alguna contraprestación o bien la adquisición de un activo fijo sufriera algún ajuste en materia de Precios de Transferencia impuesto por la autoridad y siendo ambos elementos que forman parte de la base para determinar el IMPAC, por consecuencia, los resultados deberán ser modificados.

2.9. Implicaciones en materia de Establecimiento permanente.

El artículo 2 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, establece que los extranjeros que actúen en México mediante un agente independiente tendrán un establecimiento permanente en el país si dicho agente no actúa dentro del marco ordinario de su actividad.

La fracción VI del artículo 2, menciona que el agente independiente no actúa dentro del marco legal de su actividad (y, por lo tanto, provoca que el extranjero tenga un establecimiento permanente en el país) si efectúa operaciones con el residente en el extranjero utilizando precios o montos de contraprestaciones distinto a los que hubieran sido utilizados por partes no relacionadas en operaciones comparables.

Esto significa que una entidad que actúe en el país como un agente independiente de una empresa extranjera de la cual sea parte relacionada podrá ocasionar la constitución de un establecimiento permanente para esta última cuando no determine el valor de sus contraprestaciones con base el principio de plena competencia a que se refiere la legislación mexicana en vigor a este respecto.

2.10. Resoluciones Particulares sobre Precios de Transferencia.

2.10.1. Acuerdos Anticipados sobre Precios de Transferencia (APA's)

A través del Código Fiscal de la Federación (CFF) y de acuerdo a los artículos 34-A , 215 , 216 y 216 bis, Tratados para evitar la doble tributación (empresas asociadas y Procedimiento de acuerdos mutuos) así como la Resolución Miscelánea Fiscal en las reglas (2.10.11 y 2.11.3) otorgan a los contribuyentes una opción que ofrece mayor certidumbre fiscal en materia de Precios de Transferencia a los contribuyentes, esta opción se denomina en el CFF como "Consultas sobre metodología para precios en operaciones con partes

relacionadas", aunque comúnmente son conocidas como Acuerdos Anticipados sobre Precios de Transferencia o "APA" (por sus siglas en Inglés "Advanced Price Agreements").

Las Guías de la OCDE, definen a los APA's como un acuerdo anticipado entre las autoridades fiscales y los contribuyentes respecto a criterios aplicables en la determinación y aplicación de un método de Precios de Transferencia respecto a las transacciones que se celebren entre partes relacionadas por un periodo de tiempo determinado.

Por otra parte, el artículo 34-A del CFF lo define como "...Una resolución particular emitida por las autoridades fiscales en relación a consultas relativas a la aplicación de metodologías utilizadas en la determinación de los precios o montos de las contraprestaciones en operaciones con partes relacionadas de la LISR..."

La aplicación de dicha metodología se resuelve mediante la aplicación de uno de los métodos descritos en el artículo 216 de la LISR (Y que serán analizados a detalle en el capítulo siguiente). A tal efecto, la autoridad, en manera conjunta con el contribuyente pueden resolver acerca de una o varias transacciones entre las que destacan:

- Compra-venta de bienes.
- Prestación de servicios.
- Regalías, patentes, marcas.
- Operaciones financieras (Intereses, préstamos, etc.).

Un Acuerdo Anticipado de Precios de Transferencia puede ser unilateral o bilateral. Cuando un acuerdo es Unilateral estos son discutidos entre la autoridad (En el caso de México la SHCP) y el propio contribuyente. Un acuerdo bilateral son acuerdos que pactan partes relacionadas ubicadas en dos

jurisdicciones distintas que se discuten también entre dos o más autoridades tributarias.

2.10.2. Proceso Administrativo de un APA.

2.10.2.1 Discusiones y análisis preliminares.

Dichas juntas son anónimas⁵³ y generalmente son emprendidas por la firma de asesores contratada por el contribuyente. Las primeras reuniones son de carácter informal. En ellas el contribuyente puede analizar la viabilidad de la aprobación de su acuerdo, se definen los tiempos estimados y permiten a la autoridad un mejor estudio del APA en cuestión.

2.10.2.2. Presentación formal del APA.

El APA se presentará a la Administración Central de Auditoría Fiscal Internacional de acuerdo a los lineamientos de la regla 2.11.3 de la resolución miscelánea fiscal. En este momento la consulta debe revelar los datos del contribuyente y sus partes relacionadas, se solicitan copias de contratos, metodología propuesta, análisis de comparables, estados financieros, etc., En la propuesta del contribuyente se debe anexar la vigencia sugerida del acuerdo.

2.10.2.3. Análisis y Evaluación de la propuesta.

El análisis por parte de la autoridad resulta tardado y en este lapso el contribuyente puede ser requerido más de una vez a fin de proporcionar información adicional para el análisis y/o bien realizar juntas a fin de aclarar puntos que pudieran resultar complejos en la propuesta enviada.

⁵³ Según regla 2.10.11 de la Resolución Miscelánea Fiscal.

2.10.2.4. Discusión y análisis de las autoridades competentes (acuerdos multilaterales).

En el caso de acuerdos multilaterales, la situación puede ser mas complicada, pues se tienen que calendarizar las juntas y evaluar la disposición de tiempos entre ambas para discutir los acuerdos. En general, en dichas juntas se analizan un sinnúmero de APA's de ambos países por lo que es frecuente que en muchos casos una o dos juntas entre autoridades no bastarían para concluir sobre un acuerdo. Sin embargo, una vez alcanzado el acuerdo, este debe formalizarse por escrito entre las autoridades competentes.

2.10.2.5. Instrumentación legal de la metodología acordada.

Una vez logrado un acuerdo, estos se instrumentan en cada jurisdicción fiscal de conformidad con la legislación interna de las partes. Para el caso de México, los acuerdos alcanzados se formalizan a través de la emisión de una resolución particular.

2.10.2.6. Verificación del cumplimiento con un APA por parte de las autoridades fiscales.

En los APA's emitidos se establecen requisitos de cumplimiento en materia de entrega de información razonable que demuestre la aplicación razonable de la metodología acordada. Eventualmente la autoridad podrá requerir al contribuyente la presentación de reportes anuales, estados financieros y cualquier tipo de información que a juicio de la autoridad sirvan para comprobar que el contribuyente sigue trabajando conforme a la resolución acordada.

Ante cualquier incumplimiento de la resolución, la autoridad está en facultades de revocar, cancelar parcialmente, revisar o modificar un acuerdo previamente emitido.

2.10.3. Ventajas y desventajas. de los Acuerdos Anticipados en Materia de Precios de Transferencia.

La principal ventaja que se observa al solicitar un APA, es la certidumbre jurídica que esta ofrece, pues se trata nada menos de una operación realizada por un contribuyente con su parte relacionada que además cuenta con "el visto bueno" de una o mas autoridades en relación de que las operaciones por ellos celebrados cumplen con el principio de plena competencia.

Por otro lado, a través de un APA, se eliminan o reducen substancialmente las posibilidades de que una doble tributación. Asimismo un APA representa una garantía pues la autoridad difícilmente requerirá al contribuyente cuando se cuente con una resolución de este tipo.

Finalmente un APA, se desarrolla o se debiera desarrollar bajo un ambiente de cooperación entre las partes.

Las principales desventajas de un APA son el costo y el tiempo que toma en ser aprobada y quedar lista para ejecutarse en la realidad. Aunque para obtener un APA los gastos por derecho resultan mínimos, el peso económico recae en la asesoría externa que debe contratarse para su seguimiento. En la práctica un APA puede tomar de 6 a 10 meses en ser resuelto, tiempo por el cual las firmas consultoras cargan a la compañía los honorarios respectivos no sólo por la formulación del acuerdo sino también por las reuniones preliminares que estos sostengan con la autoridad a fin de que el acuerdo pueda ser aprobado.

La validez de un APA es de un ejercicio anterior al que se solicita con una vigencia de 3 ejercicios posteriores. Dicha vigencia se puede prolongar mientras el contribuyente pueda demostrar a la autoridad que sus condiciones contractuales con su parte relacionada no han cambiado y/o pretender cambiar en el futuro.

2.10.4. Acuerdos Anticipados sobre Precios de Transferencia sometidos al SAT.

Para tener una mejor idea de lo que en la práctica sucede con este tipo de acuerdos, la autoridad ha revelado el tipo de industrias que recurren comúnmente para solicitar un APA:

- Maquiladora.
- Industria terminal automotriz.
- Autopartes.
- Comunicaciones.
- Distribuidores y mayoristas.
- Electrónicas.
- Regalías
- Empresas manufactureras.

Entre las estadísticas reveladas por el SAT destacan que del año 2000 al 2003, la Dirección General de Auditoría Fiscal Internacional (DGAFI), recibió 553 solicitudes de acuerdos y fueron resueltos en ese mismo lapso 350.

2.11. Normas contables Mexicanas en materia de revelación de operaciones con partes relacionadas.

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos en México (IMCP, por sus siglas) desde 1989, comenzó a interesarse en las operaciones celebradas entre partes relacionadas.

Como ya se analizó a lo largo del presente capítulo, la autoridad considera importante que las empresas que celebran operaciones con sus filiales en el exterior cumplan con la aplicación del principio de plena competencia, con la atenuante que de no hacerlo, se les pudieran fincar un ingreso acumulable adicional y por ende un impuesto mayor, adicional a las multas y recargos que la autoridad pudiera imponer.

El papel del IMCP no es de una autoridad y su responsabilidad como Instituto normador no es el de sancionar la forma en que las compañías pacten sus operaciones sino mas bien a través de su normatividad el revelar como es que una entidad desarrolla sus transacciones.

En el caso de nuestra Investigación, el Boletín C-13 "Partes Relacionadas" inicia haciendo hincapié que las transacciones entre partes relacionadas pueden estar sujetas a condiciones de precio, crédito y suministro diferentes a las convenidas con otras partes no relacionadas. Posteriormente el IMCP advierte que en muchas ocasiones, las operaciones celebradas de esta forma pueden influir en los resultados o la situación financiera de la empresa informante, siendo por esto último responsabilidad del IMCP de emitir principios de revelación sobre la existencia de partes relacionadas y las operaciones entre ellas celebradas.

El boletín C-11, hace un repaso conciso pero muy completo de las características de las operaciones celebradas entre partes relacionadas, asimismo, define que son partes relacionadas de la empresa informante aquellas entidades o personas que individual o conjuntamente, directa o indirectamente:

1. Ejercen control o influencia significativa sobre ella.
2. Están bajo su control o influencia significativa.
3. Están bajo el mismo control o influencia significativa que ella.

El boletín en comento considera que existe control cuando se tiene directa o indirectamente la mayoría de los votos para tomar decisiones operacionales y financieras, y existe influencia significativa cuando, aún sin tener la mayoría, se está en condiciones de influir en estas decisiones.

Para efectos de este boletín, se consideran partes relacionadas las compañías tenedoras, subsidiarias, asociadas y afiliadas, empresas y personas con influencia significativa en el derecho a voto de la empresa informante, así como

empresas y personas que tengan derecho de influir en el proceso de toma de decisiones. Finalmente se consideran partes relacionadas los consejeros, directores y ejecutivos de alto nivel, así como las empresas en las cuales ellos tengan poder de decisión o influencia significativa en las decisiones operacionales y financieras.

El mismo boletín, posteriormente ejemplifica la transferencia de efectivo, derechos, bienes o servicios y obligaciones, venta, compra uso y explotación de activos, arrendamientos, licencias, regalías, asistencia técnica, prestación de servicios, entre las partes ya descritas como algunos tipos de operaciones por ellas celebradas.

2.11.1. Reglas de presentación.

Los estados financieros deben revelar los elementos necesarios de las transacciones importantes con partes relacionadas que normalmente son entre otros, las siguientes:

- Naturaleza de la relación.
- Descripción de las transacciones realizadas incluso si estas fueron pactadas de manera gratuita.
- Monto de las operaciones realizadas.
- Efecto en los cambios de las transacciones recurrentes.
- Los saldos con las partes relacionadas y sus características.

Las partidas similares deben agruparse a menos de que se considere necesario destacar cualquier otra información.

Aún cuando no haya habido operaciones entre estas partes, el informe financiero deberá revelar al menos la relación existente entre estas partes.

2.12. Incumplimiento de las disposiciones fiscales en materia de Precios de Transferencia en México.

El artículo 215 Párrafo 2, establece el no pactar a valores de mercado como la sanción al incumplimiento de la Ley en materia de Precios de Transferencia.

Es este mismo artículo el que le otorga la facultad a la autoridad de determinar los ingresos acumulables y deducciones autorizadas de los contribuyentes que lleven a cabo operaciones con partes relacionadas ubicadas en el extranjero mediante la determinación del precio o monto de dichas operaciones.

En otras palabras, La LISR otorga a la autoridad el poder para que en cualquier momento esta revise la forma en la que el contribuyente determinó los precios que utiliza para celebrar sus operaciones con partes relacionadas en el extranjero, en función de cómo determinó sus precios y si habiéndolo hecho la autoridad no acepta los métodos utilizados. De esta manera, si a juicio de la autoridad, el contribuyente no sancionó el valor de las contraprestaciones celebradas por este y sus partes relacionadas, la autoridad podrá ajustar dichos precios e imponer un resultado fiscal derivado de sus ajustes, los cuales deberán ser pagados junto con las multas, actualizaciones y recargos derivados de conformidad con lo impuesto en el Código Fiscal de la Federación.

De hecho el artículo 76 del citado código, establece que si como consecuencia de una revisión la autoridad descubre que un contribuyente omitió el pago de contribuciones este se podrá hacer acreedor de una multa de hasta el 50% de la contribución omitida si el contribuyente liquida antes de que le sea requerido el pago por la autoridad. No obstante el mismo artículo señala que si el contribuyente cuenta con la documentación comprobatoria en lo relativo al cumplimiento de obtener y conservar documentación comprobatoria que muestre que sus operaciones fueron pactadas observando valores de mercado. El Monto de las multas podrían reducirse hasta la mitad.

De la interpretación de los artículos 86-XII y 215 de la LISR se desprende que la carga de la prueba⁵⁴ para demostrar que la documentación exhibida por el contribuyente respecto de que sus operaciones no están pactadas bajo el precio de mercado, corresponde a la autoridad, pues ellas sólo podrán ejercer sus facultades de liquidación cuando acrediten que el contribuyente incumplió su obligación.

Es interesante y entrando brevemente en terrenos de defensa fiscal, que la autoridad antes de establecer un tributo por el supuesto de no haber pactado a valores de mercado, la autoridad deberá demostrar (quizás mediante un estudio por ellos preparado) con todos los elementos y pruebas suficientes que las operaciones que celebra el contribuyente no obedecen a operaciones de mercado.

2.13. Proceso fiscalizador de los Precios de Transferencia en México.

Como se ha mencionado a lo largo de la presente investigación, los Precios de Transferencia en México tienen una existencia efectiva en nuestra legislación de poco más de 10 años. Durante este tiempo, las autoridades han trabajado arduamente en diferentes sentidos a fin de adecuar este tema en el ámbito tributario mexicano.

Básicamente el trabajo ha consistido en preparar recursos humanos competentes y capaces de crear el esquema fiscal de operación de Precios de Transferencia. Al no haber en México muchos profesionales dedicados al área, la capacitación fue paulatina y no se concretó hasta 1995, en adelante la Dirección General de Auditoría Fiscal Internacional, ha invertido mucho tiempo y recursos en crear las herramientas de fiscalización con las que opera el SAT en la actualidad.

⁵⁴ Definida como la obligación que toda persona tiene de presentar evidencias de que es cierto lo que se sostiene o alega. Para tal efecto, el actor se encuentra obligado a probar sus acciones y la contraparte su defensa y excepciones. Por otro lado, el que niega no está obligado a probar salvo que su negativa implique una afirmación... Gómez Cotero José de Jesús, Seminario en materia de Precios de Transferencia y Ley Aduanera, México, 2002.

El esquema fiscalizador de la autoridad en materia de Precios de Transferencia, se ha venido fortaleciendo en los últimos años a través de dos vertientes principales:

- A través de la obligación establecida en el artículo 86-XIII que confiere a las empresas mexicanas que celebren operaciones con sus partes relacionadas residentes en el extranjero de revelar a través de una declaración informativa el detalle de las operaciones, monto, porcentajes de utilidad y/o pérdida y método empleado para determinar los precios pactados. Por medio de esta declaración, la autoridad puede de alguna manera "censar" a las empresas que realizan este tipo de operaciones y través de los datos referentes al porcentaje de utilidad determinado y método aplicado verificar si sus operaciones cumplen con el principio de plena competencia.
- Otra herramienta con la que cuentan nuestras autoridades es la propia base de datos de contribuyentes. A través de las declaraciones tanto de impuestos como informativas, El SAT configura una base de datos de la que en base a pruebas, análisis numéricos, etc. pueden iniciar el proceso fiscalizador contra algún contribuyente en específico.

Un elemento adicional a lo anteriormente descrito es fortalecer los esfuerzos fiscalizadores de la Hacienda Pública a fin de detectar los movimientos que tienen las multinacionales y sus partes relacionadas no solo dentro sino también fuera de nuestro país. Ante esto emerge la imperiosa necesidad de desarrollar procesos y mecanismos de cooperación tributaria internacional.

La celebración de acuerdos de cooperación internacional para el intercambio de informaciones, realización de fiscalizaciones simultáneas y/o conjuntas, notificaciones, cobranza, etc., se presentan como forma de avanzar hacia un mejor control de las operaciones internacionales.

Paralelamente, es importante la adecuación de las prácticas administrativas y de ciertos instrumentos que faciliten aquella cooperación, tales como la compatibilización de las bases de datos, la adopción de normas similares en materia de registro y documentación de las operaciones, etc.

El análisis de los logros alcanzados por algunos países en estos aspectos, podría resultar de utilidad para orientar los esfuerzos de cooperación internacional, que cabe esperar que se hagan más necesarios en el futuro próximo.

Como se conoce, el sistema impositivo mexicano recibe presiones internas y externas muy fuertes con el fin de elevar su recaudación en relación con el PIB, que durante el año 2002 representó el 11.9% de Ingresos tributarios con respecto al PIB. La meta es lograr una discreta pero sostenida elevación de los ingresos fiscales⁵⁵ para al menos acercarse a los porcentajes de los países miembros de la OCDE.

Para lograr este objetivo el Servicio de Administración Tributaria (SAT), órgano fiscalizador de la Secretaría de Hacienda y crédito Público (SHCP) inició desde el año 2003 una agresiva campaña de modernización de sus sistemas tecnológicos. El proyecto de transformación y modernización del SAT se compone principalmente de una nueva plataforma tecnológica que será concluida en un lapso no mayor a tres años. Este proyecto con un valor aproximado a los 82 millones de dólares es financiado por el Banco mundial y el Gobierno Federal.

Juan Manuel Herrero, Jefe de información del SAT ha dicho que *a través de este esquema de modernización tecnológica, el SAT podrá incrementar su recaudación de impuestos mas no así la base de contribuyentes, ya que lo que*

⁵⁵ Que para el año 2003 se espera sea del 12% del PIB. Fuente: Presidencia de la República.

*se pretende es una mejor fiscalización de los contribuyentes que pagan mal sus impuestos, por omisión o dolo.*⁵⁶

Este proyecto consta de tres etapas: A corto plazo se pretende conocer indicadores de desempeño del SAT y una disminución en los tiempos de respuesta en algunos trámites como devoluciones, inscripciones y avisos. En un año más, se pretenden disminuir los trámites y requisitos, así como la necesidad de ir a las oficinas. En el largo plazo el SAT ofrecerá un servicio diferenciado por perfil y segmento de contribuyentes, además de ofrecer servicios en línea de forma permanente.

A palabras expresas del CP. Gabriel Oliver García, quien actualmente funge como Administrador Central de la Dirección General de Auditoría Fiscal Internacional, ha mencionado que *"El SAT incrementará la fiscalización a las empresas que realizan operaciones con partes relacionadas en el extranjero, debido a que los estudios revisados hasta el momento no acreditan el cumplimiento en materia de Precios de Transferencia.*⁵⁷

Como parte de un artículo publicado en periódico "Reforma" que data de Noviembre de 2002, Oliver García toma una postura preocupante al afirmar que dado que desde que se iniciaron formalmente en 1999 las auditorías en materia de Precios de Transferencia ninguna de las compañías no maquiladoras han acreditado el cumplimiento del principio de plena competencia al momento de pactar operaciones con sus partes relacionadas.

⁵⁶ Gazcón Felipe, Revolución Tecnológica en el SAT para aumentar la recaudación, Diario El Financiero, del 19 de agosto de 2003. p-4.

⁵⁷ Díaz Alicia, "Reprueban empresas en estudios de precios de transferencia, afirma la dependencia", Diario Reforma, del 4 de Noviembre de 2002, p.13.

2.13.1. Las Auditorías en materia de Precios de Transferencia en México.

Como sabemos, la fiscalización es la parte central de la estrategia seguida por la mayoría de las administraciones fiscales alrededor del mundo. La fiscalización se entiende como el acto de promover el correcto cumplimiento de los intereses del erario público.⁵⁸

Como ya se ha mencionado a lo largo del presente trabajo, la carga de la prueba a la que las administraciones tributarias someten al contribuyente, en materia de Precios de Transferencia no es otra cosa que demostrar que las operaciones se pactan observando el principio de plena competencia.

Los principales hallazgos en las auditorías efectuadas por la Dirección General de Auditoría Fiscal Internacional, (DGAFI) del SAT radican en la manipulación de la información o falta de documentación en esta materia que pueda acreditar la naturaleza de sus operaciones.

En el mismo artículo, Oliver, añade que los estudios realizadas por la DGAFI tienen errores de cifras que hacen que las transacciones cambien de miles a millones, ajustes que dicen aplican en la práctica y se describen en la formula, pero en la realidad no se están aplicando, así como la falta de documentación en el proceso de selección de empresas comparables.

Asimismo Oliver, menciona que lo detectado "son errores que a lo mejor de manera individual no son tan importantes pero que combinados hacen mucha diferencia, mueven las cifras en dónde tributa un contribuyente y obviamente justifican lo no justificable", refiere.

La gravedad de los errores en los estudios representa un auténtico infierno a los contribuyentes, pues implica por un lado enfrentar la actitud tan dura y negligente de la autoridad en la que esta descalifica las operaciones por esta

⁵⁸ Ángeles Emilio, Apuntes de Derecho Fiscal, IBDG Ernst & Young, México, 2000. p-72.

realizada y ante la falta de un estudio la situación se complica aún más. Otro punto de especial atención es cuando la autoridad pretende demostrar que el estudio practicado por el contribuyente fue manipulado para beneficiar sus precios. En muchos casos, la autoridad, revela poco en la manera de describir como llegan a sus conclusiones en los estudios por ellos practicados. Ante la obvia inconformidad del contribuyente, la situación se torna en demasía complicada y culmina por lo general en juicios largos, caros y desgastantes para las dos partes.

Es cierto que el sistema tributario mexicano en materia de recaudación ha resultado poco eficiente y también es comprensible la presión que la autoridad recibe tanto de México como de los organismos internacionales a los que pertenece por elevar los niveles de recaudación. Sin embargo y como ya se ha comprobado, no será la amenaza y la total descalificación al contribuyente el medio adecuado para que este cumpla en tiempo y forma con sus obligaciones. El reto de la autoridad es como se ha dicho es promover una cultura de acercamiento al contribuyente y no fomentar una política fiscal del terror. Los impuestos y su forma de calcularlos deberán simplificarse y finalmente lo que es la naturaleza de todos los impuestos estos deben hacerse palpables vía desarrollo social.

En el caso de los Precios de Transferencia, existen una serie de obstáculos al contribuyente para que estos puedan demostrar el principio de plena competencia en sus operaciones con partes relacionadas. Las guías de la OCDE proponen como técnica el uso de información que revele como es que otras Compañías pactan sus operaciones siendo a partir de esto que se define si la empresa cumple o no con dicho principio.

En el caso de México, mucha de esta información no reúne los requisitos de calidad que pudieran otorgar una certeza en relación a las operaciones revisadas. En esto punto la autoridad cuenta con la ventaja de ser ellos quienes si cuentan con esta información y al someterla con la del contribuyente

pudieran generar algunas de las discrepancias de las mencionadas en párrafos anteriores de este punto.

Expertos externos en materia de Precios de Transferencia en México han manifestado que "*...A mediano plazo, las auditorías en materia de Precios de Transferencia están encaminadas a evaluar las operaciones grandes contribuyentes y empresas maquiladoras en virtud de que en estas compañías el SAT pretende obtener bases fiscales acumulables mas importantes que con otro nivel contribuyentes siendo por otro lado las empresas maquiladoras un giro de industria susceptible a no pactar de manera adecuada sus precios con partes relacionadas...⁵⁹*".

No obstante la afirmación anterior, los contribuyentes no deberán subestimar la posibilidad de una auditoría no obstante la magnitud de la compañía, para lo cual a continuación se describen algunos puntos básicos a ser considerados:

- Cumplir a cabalidad todas las obligaciones en materia de Precios de Transferencia a los que se encuentre sujetos la entidad.
- Conservar toda la documentación relativa a las operaciones celebradas con las partes relacionadas.
- A manera de revisión interna, cerciorarse de ser posible con una opinión tercera la razonabilidad de las cifras presentadas en el estudio y la declaración informativa.
- No desatender bajo ninguna circunstancia ningún requerimiento de la autoridad en caso de una revisión de esta materia.

⁵⁹ Natera Cristian, Seminario sobre Precios de Transferencia entre Partes relacionadas en el ISR y materia Aduanera, México, Septiembre de 2002.

Capítulo 3.

Análisis práctico de Precios de Transferencia y métodos de cumplimiento.

3.1. Aspectos preliminares.

Los dos primeros capítulos de este estudio se concentraron en ubicar en un primer momento a la empresa multinacional en el entorno internacional. A través del análisis del fenómeno de la empresa multinacional, se identificaron algunas de las operaciones que caracterizan su operación internacional y el porqué de su actuación. Como resultado de dicho estudio se observó que en algunas ocasiones la forma en las que las multinacionales pactan sus algunas de sus operaciones con sus partes relacionadas residentes en el extranjero pudieran considerarse como nocivas para efectos económicos y fiscales al no determinar el monto de sus contraprestaciones observando para ello valores de mercado (Arm's Length).

No fue sino hasta mediados de la década de los 50, cuando a raíz del fortalecimiento de la economía de la posguerra que trajo como consecuencia un incremento sustancial en el comercio internacional, aunado a la expansión geográfica de las multinacionales, que diversos organismos internacionales comenzaron a estudiar de manera profunda el impacto negativo en materia de equilibrio económico y el quebranto fiscal de las naciones ante la manipulación dolosa de las operaciones celebradas entre grandes compañías y sus partes relacionadas. Los estudios efectuados por organizaciones como la ONU, el Banco Mundial y la OCDE, entre otras concluyeron en una serie de criterios, definiciones y regulaciones fiscales de orden internacional definidas como Precios de Transferencia.

En los primeros capítulos de la presente investigación se partió de lo general a definir como se conformaba el sistema fiscal internacional, quienes eran los organismos que regulaban dicha actividad y como se había institucionalizado el estudio de la práctica fiscal en el ámbito internacional. Posteriormente se define la importancia de los Precios de Transferencia en la fiscalidad

internacional. Nuestra primera parte hace un minucioso estudio teórico de los Precios de Transferencia abarcando desde un detallado análisis de la definición, elementos mas importantes, características, criterios, estudios específicos, concluyendo con un detallado repaso por lo que comprende el marco teórico de esta investigación: El modelo de convenio fiscal sobre la renta y el patrimonio de la OCDE que es desde donde se desprende buena parte del elemento teórico de nuestra investigación.

El capítulo II del presente trabajo comenzó a particularizar el fenómeno de los Precios de Transferencia en México. Partiendo del multicitado modelo de la OCDE, y de las directrices en materia de Precios de Transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, se analizó su interrelación con la legislación mexicana. Un detallado análisis de las fuentes formales (Leyes) más importantes como lo son las leyes de renta, Aduanera, al Valor Agregado, Código Fiscal e Incluso tratados internacionales para evitar la doble tributación, permitieron ubicar a los sujetos de los Precios de Transferencia en México, e identificar cuales son los actos u actividades que las leyes mexicanas califica como actividades sujetas a celebrarse observando para ello el monto de los precios y contraprestaciones celebradas por un ente independiente en operaciones comparables (Plena Competencia). Posteriormente se analizaron las principales obligaciones que los contribuyentes en México deben cumplir (más allá de la aplicación del Principio de Plena competencia), como lo son obligaciones de forma para conservar documentación comprobatoria (Contar con un estudio de Precios de Transferencia), presentar una declaración informativa sobre las operaciones celebradas con partes relacionadas residentes en el extranjero, etc.

Parte de este capítulo expone de manera breve algunos tópicos relacionados con tratamientos especiales que reciben algunas industrias como son la maquiladora. En dicho contexto se analizaron las alternativas ofrecidas por la legislación mexicana para esta industria a través de lo que se conoce como los

Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia o APA's por sus siglas en inglés.

Nuestro marco teórico y referencial concluye con el proceso fiscalizador en materia de Precios de Transferencia en México. En este punto se analizan de manera breve cuáles son las facultades de comprobación de las autoridades fiscales en materia de Precios de Transferencia, los medios de defensa del contribuyente, etc. Por contraparte se analiza las capacidades de la autoridad en materia de fiscalización. A través de entrevistas, cursos, seminarios y noticias periodísticas diversas, se analiza de que manera la autoridad mexicana fiscaliza esta actividad en México: Un análisis a sus recursos, medios, personal e incluso un análisis de perspectiva de la autoridad en materia de Precios de Transferencia, nos dan la pauta a determinar su posición.

Hecho un detallado análisis del marco teórico de los Precios de Transferencia, corresponde ahora conocer los aspectos técnicos mas relevantes que implica su estudio. A través del desarrollo de habilidades prácticas, se pretende que el lector sea capaz de conocer que es lo que comprende un estudio de Precios de Transferencia, que es necesario para su desarrollo, cual es la problemática que representa su elaboración, como debe llevarse a cabo su lectura, que información relevante nos proporciona, etc. El estudio de Precios de Transferencia representa algo más que una obligación formal que nos dicta la legislación mexicana y los diversos organismos internacionales. Un estudio de Precios de Transferencia puede catalogarse también como un *benchmarking*⁶⁰ financiero, pues nos ayuda a ubicar las operaciones que realizan una entidad y sus márgenes de utilidad o pérdida en relación a otras entidades que características similares. Asimismo, un estudio de Precios de Transferencia resulta un excelente coordinador de la práctica fiscal dentro de una multinacional. A través de un estudio, se puede organizar el esquema fiscal corporativo mundial de una multinacional (Matriz y subsidiarias) de tal forma que se identifiquen de

⁶⁰ Bengt Kallöf y Svante Östblom en su libro *Benchmarking* la definen como *un proceso sistemático y continuo para comparar nuestra propia eficiencia en términos de productividad, calidad y prácticas con aquellas compañías y organizaciones que representan la excelencia.*

una manera mas clara su estructura de operaciones por un lado y organice su operación fiscal para hacerla mas transparente y clara ante los cuestionamientos posibles de las autoridades fiscales.

Así pues, este capítulo pretende ofrecer una visión práctica de todo lo ya mencionado en nuestros dos primeros capítulos. La importancia de esta tercera parte radica en que es este un eslabón de las 2 primeras partes de nuestra investigación y de las 2 últimas partes. En este capítulo se pretende llevar al terreno práctico todo lo establecido en las Leyes, reglamentos y tratados internacionales. A través de la metodología establecida por las guías de la OCDE se irá desarrollando a manera de ejemplo como se practica un estudio de Precios de Transferencia, pasando por los diferentes métodos sugeridos en las guías, explicando las ventajas y desventajas que arroja cada método, la problemática en la búsqueda de comparables, que operaciones son sujetas revisar, partes relacionadas sujetas a un examen, riesgos sumidos y activos utilizados, etc. Posteriormente, en los capítulos subsecuentes se desarrolla con las herramientas de este capítulo el estudio de nuestro caso práctico.

3.1.1. Estructura del estudio de Precios de Transferencia.

Parte del texto complementario de las directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias establecen una serie de lineamientos necesarios para comprobar la aplicación del principio de plena competencia o *arm's lenght*. Dichas directrices se componen de una secuencia metodológica propia establecida por la OCDE. Dicha secuencia como ya se analizó en los primeros dos capítulos considerada como la mejor colección de lineamientos necesarios para la realización de un estudio es producto de la investigación de mas de 30 años emprendida por el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE, y de organizaciones allegadas a este como lo son el Buró de Documentación Fiscal (IBDF) y la Asociación Fiscal Internacional (IFA).

No obstante que otras organizaciones como la ONU (como ya se ha mencionado) tienen directrices que varían ligeramente de las emitidas por la OCDE, México a través del último párrafo del artículo 215 de la Ley del Impuesto sobre la Renta menciona que serán aplicables las Guías sobre Precios de Transferencia emitidas por esta organización en medida de que estas sean congruentes con el contenido y disposiciones de dicha Ley y de los tratados celebrados por México en esta materia. Nuevamente es oportuno mencionar que al ser este artículo el que delimita la metodología a emplear para efectuar dicho análisis, es este es el que se emplea en nuestra investigación.

Aclarado este punto, la metodología descrita en las guías emitidas por la OCDE en materia de Precios de Transferencia, son descritas como sigue:

1. **Análisis de comparabilidad.** (Investigación y recolección de datos de las partes a examinar y las partes independientes sujetas a comparabilidad.)
2. **Aplicación de los métodos para determinar el principio de plena competencia o *arm's length*.** También llamado análisis económico este se encarga de someter a prueba matemática a través de diversos métodos, tanto a las partes sujetas a revisión como a sus comparables a fin de determinar si las operaciones celebradas entre partes relacionadas cumplen con el principio de plena competencia.
3. **Resultados y ajustes.** Comprende un análisis del efecto final al análisis económico sometido en el punto anterior. En el se determina si los comparables utilizados fueron los correctos y si algún ajuste es necesario emprender a fin de adecuar las conclusiones del estudio.
4. **Recomendaciones y conclusiones.** En esta parte se comprueba o rechaza la aplicación del principio de plena competencia. Dentro de este apartado se sugiere las medidas o acciones a tomar en caso de que una o algunas de las operaciones no cumpla con el rango *arm's length* o este en posibilidades de no cumplirlo en el futuro por situaciones a futuro. También en este apartado, en algunas ocasiones el ejecutor del estudio

elabora una opinión de los eventos o transacciones realizadas y sus resultados.

A lo largo del presente capítulo, se abordará en detalle como se ejecuta cada uno de los puntos arriba descritos, haciendo mención de cual es la problemática que enfrenta cada paso en su resolución. Para la resolución del estudio se hará referencia continua al uso de herramientas tecnológicas (Bases de datos e Internet) pues parte importante del estudio lo representan los comparables y es precisamente que a través de la exploración de algunas herramientas de este tipo que se podrá obtener información mas confiable al respecto.

3.2. Análisis de comparabilidad para Precios de Transferencia.

Como se ha visto a lo largo de la presente investigación, uno de los objetivos de un estudio de Precios de Transferencia radica en el análisis comparativo de las operaciones realizadas por una empresa vinculada y sus partes relacionadas contra las condiciones de una misma operación celebrada por empresas independientes o sin ninguna vinculación empresarial (*Arm's Length*). Cuando los resultados de un análisis de comparabilidad son congruentes entre partes relacionadas e independientes, se cumple entonces con el llamado principio de plena competencia o *arm's length*.

La comparabilidad de acuerdo a la OCDE "*significa que ninguna de las diferencias (si las hay) entre las situaciones que se comparan pueda afectar materialmente a las condiciones analizadas en la metodología (por ejemplo, el precio o margen) o que se puedan realizar ajustes suficientemente precisos para eliminar los efectos de dichas diferencias.*"⁶¹

Un examen de comparabilidad en las operaciones, requiere comprender cómo evalúan las sociedades independientes las operaciones potenciales. La

⁶¹ ob.cit. Directrices aplicables en... I-6.

afirmación anterior desprende una interrogante en razón de saber por que las empresas independientes se catalogan como un elemento de confiabilidad al momento de comparar operaciones. En el caso de las empresas independientes, al no contar estas con un elemento de dependencia, vinculación o interés diferente al económico, se erigen como una buena base de comparación. Como ya se explicó con anterioridad, en algunas ocasiones, las operaciones celebradas por partes relacionadas pueden estar sujetas condiciones diferentes que pudieran modificar el precio (hacia arriba o hacia abajo) con alguna intención diferente a la de mercado (condición ideal) con los mas diversos fines, como son trasladar utilidades o pérdidas a jurisdicciones tributarias en dónde existan tasas impositivas mas bajas o bien algún tipo de incentivos fiscales, Ubicar parte de su producción global en países que ofrecen costos mas bajos (por ejemplo mano de obra barata y de capacidad), estar obligadas a reportar mas ingresos o deducciones por diversas presiones o cualquier otra práctica de naturaleza análoga que modificara los resultados en los que una entidad pacta sus operaciones con partes relacionadas.

Siendo la comparabilidad uno de los elementos más importantes en la realización de un estudio de Precios de Transferencia, resulta indispensable también tomar en cuenta las diferencias materiales que existirán en los comparables que utilizaremos para nuestro análisis.

Las operaciones a comparar no necesariamente deben ser idénticas, basta con que sean similares y se cuente con los datos objetivos y suficientes para realizar los ajustes necesarios para hacer comparables las transacciones. La premisa principal que debe observarse en todo momento no es otra cosa que la definición del principio de plena competencia que dicta que las operaciones sujetas a un análisis deben ser pactadas como si se tratase de operaciones independientes (no relacionadas) en operaciones comparables bajo circunstancias similares. Si no se consideran ambas variables de manera adecuada, nuestros comparables podrían resultar inconsistentes para su uso dentro de un estudio de Precios de Transferencia.

3.2.1. Análisis Funcional.

Comprender el negocio del cliente es el primer paso para la elaboración de un estudio de Precios de Transferencia. Para lograr el entendimiento de las operaciones realizadas por una entidad, el que realiza el estudio (en adelante consultor) debe lograr un profundo nivel de comprensión de la entidad y de sus operaciones. La OCDE en su metodología denomina a este paso como el Análisis Funcional.

El Análisis funcional comprende un examen preliminar de las operaciones realizadas por el cliente y sus partes relacionadas. Se trata de una comparación que pretende identificar y comparar desde un punto de vista económico tres aspectos fundamentales:

- Funciones realizadas.
- Activos utilizados y
- Riesgos asumidos.

El análisis de los puntos arriba mencionados resultan útiles principalmente porque a través de su estudio, se identifica cuales son las actividades que son económicamente significativas y que por consecuencia debieran justificar los rendimientos que una de las partes recibe. Una regla deductiva del principio de plena competencia resultaría entonces bajo este enfoque como sigue:

- **A mayores funciones, riesgos y activos corresponde una mayor utilidad.**

El estudio de Precios de Transferencia de ninguna forma es un análisis unidisciplinario que le competa únicamente a un Contador Público o a un Economista. La participación de especialistas en esta labor resulta tan necesaria en función del grado de complejidad de las operaciones de la Entidad que es sujeta a revisión. En las partes del estudio concernientes al análisis funcional, no es extraña la participación de ingenieros, informáticos, mercadólogos,

economistas y financieros a fin de analizar riesgos, activos y funciones realizadas por una entidad.

Un paso preliminar previo al análisis funcional radica en obtener de la entidad información de carácter general de la organización. Dicha información es generalmente obtenida directamente del cliente. Generalmente a través de un cuestionario proporcionado a los ejecutivos de la entidad (Ver anexo para mayor referencia), se obtiene información en tres sentidos principales:

- Identificando si se realizan operaciones con partes relacionadas.
- Verificando que efectivamente se trate de partes relacionadas a través de la documentación que ampare el vínculo.
- Identificando la manera en que se determina el precio pactado en dichas operaciones.

Para satisfacer dichos requerimientos generalmente se solicita a la entidad a revisar datos corporativos de la matriz (que se pueden encontrar a través de los perfiles corporativos (Corporate Profile) o bien a través de sus Reportes Anuales (Annual Report)) generalmente esta información es de carácter público y es muy probable que esta información sea de fácil disponibilidad. A partir de dichos reportes, se podrán conocer algunas características útiles para nuestro estudio como lo son:

- Organigramas corporativos.
- Giro del negocio.
- Ubicación física de oficinas corporativas y subsidiarias.
- Partes relacionadas con las que la parte a examinar tiene vínculos de negocios.
- Posición financiera actual (Consolidado)
- Características del mercado y riesgos.

En algunas ocasiones existen informes tan completos que incluso nos ayudan a identificar ciertos comparables, pues existen reportes que hablan de rendimiento, benchmarking, análisis de competencias, etc.

3.2.1.1. Análisis de las funciones realizadas.

La siguiente parte del análisis consiste en identificar las funciones realizadas por la parte sujeta a examinarse y establecer el vínculo con existente con sus partes relacionadas.

A partir de este punto, generalmente es necesaria de la participación activa de los funcionarios y empleados de la entidad sujeta a revisión para solventar la información requerida. Por ser mucha de esta información de carácter confidencial el principal problema que pueda enfrentar su recopilación versaría en la voluntad de las partes para revelar datos que pudieran considerarse estratégicos y adicionalmente la rapidez, orden y precisión de los datos solicitados.

Como parte de un análisis de comparabilidad, generalmente, resulta indispensable que las entidades sujetas a estudio revelen a detalle las actividades siguientes:

- Manufactura y distribución de bienes
- Servicios otorgados o recibidos.
- Actividades de financiamiento e inversión otorgadas o recibidas.
- Otorgamiento, uso o goce de bienes muebles o inmuebles.
- Transferencia de bienes intangibles:
 - Regalías
 - Asistencia técnica
 - Goodwill o crédito mercantil.
 - Marcas, patentes y franquicias.

Otro aspecto importante que debe considerarse al hacer la recopilación y posterior análisis de los datos es ubicar que esta fase de investigación y recopilación de datos debe centrarse en obtener información relevante que sea útil en la siguiente parte del estudio; es decir, el análisis económico.

Dicho lo anterior, el análisis de funciones arriba descrito debe documentarse tomando en cuenta para ello, cualquier información relevante que arroje principalmente datos de los márgenes de utilidad o pérdida que cada una de las actividades genera. Por lo que nuestro análisis si bien deberá detallar la naturaleza de la operación, no sería recomendable ahondar a tal grado de recabar cuestiones técnicas de la operación, procesos productivos al menos que a partir de dicho detalle se obtenga la información necesaria para nuestro análisis.

Incluso el artículo 215 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, da algunas pautas en relación a los elementos que deben ser considerados al analizar las funciones realizadas y las características de estas:

Art. 215. Frac. I. Las características de las operaciones, incluyendo:

- a) En el caso de las operaciones de financiamiento, elementos tales como el monto del principal, plazo, garantías, solvencia del deudor y tasas de interés.
- b) En el caso de prestación de servicios, elemento tales como la naturaleza del servicio, y si el servicio involucra o no una experiencia o conocimiento técnico;
- c) En el caso de que se conceda la explotación o se transmita un bien intangible, elementos tales como si se tratara de una patente, marca, nombre comercial o transferencia de tecnología, la duración y grado de protección; y
- d) En el caso de enajenación de acciones, se considerarán elemento tales como el capital contable actualizado de la emisora, el valor presente de

de las utilidades o flujos de efectivo proyectados o la cotización bursátil del último hecho del día de la enajenación de la emisora.

3.2.1.2. Principios básicos aplicables para el análisis funcional.

Complementando a todo lo anteriormente explicado, el análisis funcional, requiere también elaborar un cuestionario tendiente a identificar perfectamente el detalle de las operaciones realizadas sin descuidar que nuestra investigación siempre deberá ir enfocada a determinar la naturaleza económica de la transacción.

Como ya se indicó el cuestionario es una parte que complementará muy seguramente a otro tipo de actividades como lo pueden ser la entrevista, la revisión física de algunos procesos, un análisis documental e incluso visitas de campo si es que así es como se requiere.

Una etapa complementaria a la identificación y análisis de funciones se complementaría con una serie de interrogantes útiles para tener de esta forma un panorama mas completo de las funciones que están siendo sometidas a examen:

A) Identificación de funciones:

- ¿Qué actividades realiza la empresa?
- ¿Qué insumos o elementos utiliza para llevar a cabo sus actividades?
- ¿Qué beneficios se obtienen por llevar a cabo dichas actividades?
- ¿Quién determina las operaciones y/o funciones a realizar?
- Si se trata de la elaboración de un producto, este ¿en que etapa de maduración se presenta?
- El producto en cuestión ¿Es considerado de alta tecnología?
- El tipo de actividad de la Entidad ¿Bajo que clasificación se definiría mejor para efectos de la Security & Exchange Commision?

- ¿La entidad y/o alguna parte relacionada matriz y/o subsidiaria son empresas públicas?
- ¿Cuáles son sus clientes principales?
- ¿Quién determina y bajo que criterio se define el precio o monto de la contraprestación?
- ¿Quién toma las decisiones sobre como, dónde y cuando se llevan a cabo las operaciones?
- ¿Quién aporta los recursos para llevar a cabo la operación examinada?
- ¿Cómo se lleva a cabo dicha operación?
- ¿De que forma se documenta la operación examinada?
- ¿Cómo se lleva a cabo la operación?

B) Elementos a investigar útiles para el análisis económico.

- ¿Cómo se determinan los precios o contraprestaciones con partes relacionadas?
- ¿Cómo se determinan los precios o contraprestaciones con partes independientes?
- ¿Cómo se efectúan los pagos correspondientes?
- ¿Cómo se cubren las contraprestaciones?

C) Elementos a investigar para identificar riesgos asumidos:

- ¿De que forma comparten las partes relacionadas la responsabilidad por las funciones emprendidas en común?
- ¿Dónde se ubican las partes relacionadas?
- ¿Dónde se llevan a cabo las actividades involucradas en la operación?
- ¿Dónde se registran las operaciones?
- ¿Por qué se lleva a cabo la operación?
- ¿Por qué dicha operación(es) se realiza entre partes relacionadas o con al menos una de ellas en específico?
- ¿Por qué se estructura de una cierta manera la operación?

- ¿Por qué la operación con partes independientes se estructura de diferente forma a como se hace con partes relacionadas?
- ¿Bajo que criterios se asignan los riesgos asumidos a cada parte relacionada?
- ¿La forma de estructurar la operación va acorde con los objetivos del grupo?
- ¿Es la forma más eficiente o lógica para realizar las operaciones?
- ¿Quién determina funciones, riesgos e inversiones?
- ¿Qué negocios se llevan a cabo?
- ¿Cómo se diseña la estructura del negocio?
- ¿Qué estrategias se tienen para enfrentar a la competencia?
- En el caso de desarrollo de nuevos productos ¿quién dirige y lleva a cabo la investigación y desarrollo?
- ¿A quien le pertenece la tecnología emergente?
- ¿Quién se hará cargo del mantenimiento y desarrollo de la nueva tecnología?

D) Otros factores que deben tomarse en cuenta para evaluar las circunstancias económicas imperantes:

- Tamaño y ubicación de los mercados.
- Productos sustitutos.
- Oferta y demanda.
- Restricciones gubernamentales.
- Competencia.
- Madurez del mercado.

E) Estrategias del negocio para determinar los precios de mercado:

- Estrategia corporativa.
- Ciclos de negocios.
- Apertura de nuevos mercados.

Una vez satisfecha la investigación complementada con las preguntas que pudieran resultar aplicables a las operaciones y partes relacionadas sujetas a análisis, se estaría en una posición de conocimiento de las operaciones que nos permita identificar de una manera mucho mas clara algunos principios básicos que nos ayudarán a obtener deducciones preliminares de la forma de operación:

- **La parte que realiza mayor número de funciones, asume mayores riesgos o utiliza más activos, deberá obtener una mayor utilidad o rendimiento.**
- **Las operaciones de manufactura integrada normalmente tiene las utilidades más altas.**
- **La parte que cuenta con los activos intangibles más valiosos deberá obtener mayores márgenes de utilidad.**
- **La empresa que derivado de sus operaciones asuma mayores riesgos implica que debe de ser compensada en dichos términos.**

Ahora bien, dichos riesgos pueden ser de diferentes tipos y es importante determinar si la parte relacionada que asume el riesgo tiene una oportunidad razonable de realizar los beneficios económicos que compensen los riesgos asumidos, así como verificar de que forma se presentan dichos riesgos cuando se presentan operaciones con partes independientes. Tanto en el caso de empresas vinculadas o independientes, dichos riesgos pueden clasificarse como sigue:

- Riesgos de mercado (fluctuaciones en la demanda de producto, niveles de inventario, etc).
- Riesgos asociados con el éxito o fracaso de las actividades de investigación y desarrollo.

- Riesgos financieros (fluctuaciones cambiarias, tasas de interés, devaluaciones, etc.)
- Riesgos por créditos y financiamientos otorgados.
- Riesgo por pasivos relacionados a los productos y servicios.
- Riesgo general del negocio por la tenencia y uso de intangibles, plantas y equipo.

A través de este análisis de riesgos, también se podrán identificar variables tendientes a comparar los riesgos asumidos (expresados en valores monetarios) contra la capacidad financiera de la entidad que los asume, así como el conocimiento general de los riesgos contraídos o que le están siendo conferidos por alguna otra parte relacionada.

Una acotación final a la fase recopilatoria de información con respecto al análisis de riesgos, sería conocer la logística de operación del corporativo. La estructura logística que comprende entre otras cosas: distribución de plantas, tecnologías aplicadas, bienes e instalaciones, controles de calidad en productos o servicios, almacenamiento y ubicación de inventarios, podrían servir para determinar si su estrategia logística ha sido creada también tomando en cuenta elementos fiscales – estratégicos. Un claro ejemplo de lo anterior es cuando las multinacionales sitúan sus plantas de ensamble en jurisdicciones con mayores beneficios fiscales, tasas impositivas más favorables o bien mano de obra barata y con pocos beneficios obligatorios a la seguridad social.

3.2.1.3. Matriz de Análisis Funcional.

Una vez que se tiene recopilada la información necesaria, es necesario ahora organizarla de tal manera que se pueda identificar con mayor facilidad las funciones realizadas tanto por la parte examinada así como la parte relacionada, además de identificar quien realiza mas funciones, asume mayores riesgos y utiliza o es propietaria de mas activos.

Lo anterior se realiza a través de lo que se llama la matriz de análisis funcional. Dicha matriz reúne de una forma mucho mas sencilla, práctica y visual cuales son las funciones asumidas y cual de las partes involucradas en el estudio realiza dichas funciones. En otras palabras la matriz del análisis funcional representa ya el primer anexo de lo que comprende nuestro un de Precios de Transferencia, siendo toda nuestra investigación parte de los soportes de nuestro estudio.

Un ejemplo de una matriz de análisis funcional sería como sigue:

Funciones	Parte Examinada (México)	Parte Relacionada (Japón)
Ventas al mayoreo.	X	
Almacenaje.		X
Investigación y desarrollo		X
Detentora de patentes y marcas.		X
Inventarios	X	
Intangibles comerciales y manufactura.		X

Cuadro 9. Ejemplo de matriz de análisis funcional.

A manera de conclusión preliminar sobre el análisis funcional, a continuación se exponen algunas ideas centrales que se deberán observar en todo momento durante la elaboración de dicho análisis:

- Aplicar los principios del análisis funcional en el negocio a nivel internacional (por los canales corporativos conducentes).
- Realizar el análisis funcional dirigiendo dicha investigación a un enfoque económico, es decir identificando principalmente funciones que determinen un aprovechamiento económico para alguna de las partes.
- Priorizar los elementos relevantes del análisis dentro del marco de la cultura empresarial.

- Establecer claramente los procedimientos a seguir para la implementación del análisis.
- Mantener una comunicación estrecha con el personal responsable de la parte examinada y de ser posible con todas las partes involucradas en el extranjero.

3.3. Análisis documental.

Una vez que se tienen identificadas a través del análisis funcional las funciones realizadas, riesgos asumidos y activos utilizados, corresponde como siguiente paso, documentar el análisis funcional.

El proceso de documentación no significa otra cosa que recabar toda la información disponible que demuestre evidencia de lo descrito en el análisis funcional acerca de las operaciones realizadas entre partes relacionadas.

Aquella información de relevancia puede encontrarse en facturación, órdenes de compra, cotizaciones recibidas, contratos y convenios y en general de cualquier tipo de acuerdos establecidos entre matrices y subsidiarias y en general por cualquier operación celebrada entre partes relacionadas.

La naturaleza con la que debe recopilarse esta información deberá ser congruente con lo recabado durante el análisis funcional y buscar que dicha documentación refleje también valores económicos que le den sustento a lo recabado a través del análisis.

En el caso de México, es importante recabar cualquier información de índole fiscal y financiera que tenga una repercusión importante para la elaboración de este análisis. Por lo que en la solicitud de requerimiento de información, los estados financieros, la declaración anual, el dictamen fiscal y la declaración informativa de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero deberán formar parte de nuestra carpeta documental en la investigación.

Esta parte aunque breve resulta de las más importantes, pues finalmente la documentación edifica uno de los pilares más importantes del estudio de Precios de Transferencia al formar parte de la evidencia más tangible de las operaciones celebradas.

Durante este análisis documental, el equipo investigador podrá desprender las primeras observaciones importantes como parte del estudio. Es muy común que en las empresas muchas de las operaciones celebradas entre partes relacionadas no se encuentran debidamente documentadas, que la forma de realizar las operaciones diste parcial o totalmente de los acuerdos convenidos en los contratos o incluso se carezcan de ellos. El observar a la entidad de estas anomalías y corregirlas, otorgarán una mayor certidumbre y credibilidad al estudio en elaboración. Este procedimiento es una función complementaria al análisis documental el cual se denomina análisis de congruencia ya que por medio de soportes documentales se comprueba que lo dicho por los funcionarios de la empresa a través del análisis funcional sea acorde a lo establecido a través de documentación oficial.

Además del análisis de congruencia, otro problema que presenta la realización del análisis documental es la actitud de los funcionarios de matrices y subsidiarias para revelar información de manejo confidencial. El pago de regalías, comisiones, términos de operación, de producción, puede ser información muy confidencial y muy alta restricción, sin embargo se debe dejar claro que mientras mas información sea revelada de manera clara, sencilla y transparente, los resultados del estudio podrán otorgar una certidumbre y veracidad mucho mayor a sus respectivos usuarios (matrices, corporativos, subsidiarias, autoridades fiscales, etc.)

Una recomendación final es que una vez hecho el análisis documental y que este haya sido cotejado con el análisis funcional, cualquier inconsistencia o anomalía detectada debe ser resuelta de manera inmediata, bajo ninguna circunstancia el estudio podría proseguir si nuestro análisis funcional presenta

incongruencias con nuestro análisis documental, porque un alto índice de errores sería un elemento suficientemente importante para no proseguir con un estudio o bien que una vez hecho este carezca de valor suficiente por las inconsistencias de sus bases de preparación.

3.4. Búsqueda y selección de comparables para la determinación de los Precios de Transferencia.

Como se ha observado ya a lo largo de esta investigación, los Precios de Transferencia se definen en base a la naturaleza de las operaciones celebradas entre partes relacionadas y el cumplimiento del principio de plena competencia o "arm's length". Este principio como se recordará basa una de sus premisas principales en el hecho de la determinar el monto de los ingresos y deducciones de las operaciones celebradas entre partes relacionadas como si éstas se trataran de operaciones entre partes independientes en operaciones comparables.

Una vez realizado el análisis funcional y análisis documental, corresponde el turno de realizar la búsqueda y selección de comparables.

Hasta este punto, el que elabora el estudio de Precios de Transferencia, ha sido capaz, a través del análisis funcional y documental de conocer la totalidad de las operaciones realizada por la entidad y sus partes relacionadas (matrices y/o subsidiarias) residentes en el extranjero. A través del análisis funcional se identificaron cual de las partes involucradas asumía una mayor proporción de riesgos, cómo se clasificaban las funciones, de que forma se compartían los activos y quien detentaba mas y en que proporción.

Posteriormente a través del análisis documental toda la información vertida en el análisis funcional fue comprobada, cotejada y analizada a fin de ofrecerle veracidad y soporte el estudio.

Una vez que se conoce a profundidad el entorno de las operaciones de la entidad y sus partes relacionadas, quien elabora el estudio de Precios de Transferencia, está en posición de seleccionar los comparables para efectuar el estudio.

3.4.1. Definición de Comparables.

Como se dijo al principio, la comparabilidad es la esencia del principio de plena competencia o "*arm's length*", las transacciones celebradas con partes relacionadas son comparadas con aquellas celebradas entre partes independientes.

Para la OCDE "la comparabilidad consiste en que ninguna de las diferencias (si éstas existieran) entre las transacciones que se están comparando, afectaría en forma significativa la condición que se está examinando o, en su caso, si ambas fueran diferentes, se podrían proponer ajustes adecuados lo suficientemente precisos para eliminar el efecto de cualquier discrepancia.⁶²

Para efectos del presente estudio un comparable se define como las transacciones realizadas por una entidad que opera bajo condiciones similares en función al giro, funciones realizadas, activos utilizados, riesgos asumidos, circunstancias económicas, condiciones contractuales y estrategias de negocios cuya característica fundamental es la independencia comercial, económica y de negocios con respecto a una que realiza transacciones similares pero con partes relacionadas siendo esta última característica la que otorga validez para efectos de comparar dichas transacciones.

Las empresas independientes cuando tratan de fijar sus precios de venta, tienden a considerar lo que en un momento en particular sucede en el mercado (niveles de riesgo existentes, riesgos cambiarios, oferta y demanda de los bienes o servicios ofrecidos u otorgados, riesgo político, control de cambios

⁶² Directrices en materia de Precios de Transferencia de la OCDE, ob.cit. I-6.

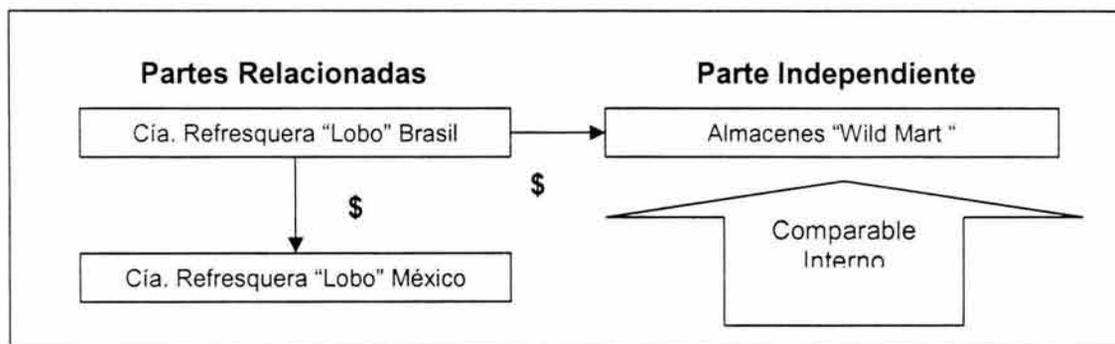
etc.). Una empresa que rige su política de fijación de precios bajo este esquema generalmente pacta bajo el principio de plena competencia o arm's length por lo que dicha entidad genera transacciones confiables de ser comparables ya que las partes involucradas en la operación tampoco forman parte de un grupo de intereses comunes, es decir no son partes relacionadas.

3.4.2. Tipos de comparables.

3.4.2.1 Comparables Internos.

Los comparables de tipo **interno** son aquellas operaciones que realiza la entidad que busca el precio de plena competencia, u otro miembro del grupo al que pertenece dicha entidad, con un tercero independiente.

Un ejemplo de lo anterior sucedería cuando la parte relacionada "A" enajena un producto determinado a una parte relacionada "B". Si la parte relacionada "A" además enajena el mismo producto a un tercero Independiente dicha operación se considera como un comparable interno (Cuadro 10)



Cuadro 10. Lobo Brasil le vende a Lobo México el Producto "X". (Operación vinculada). El comparable interno se obtiene de la venta del mismo producto "X" a una parte independiente (Almacenes "Wild Mart").

En el caso de los comparables internos, estos pueden ser ubicados durante la etapa del análisis funcional. Al practicarse el cuestionario de dicho análisis con los funcionarios de la entidad a la que será sometido el estudio de Precios de transferencia, cuando se identifiquen las transacciones resulta muy importante

conocer si una o más de las transacciones que la entidad realiza con partes relacionadas las realiza con algún tercero independiente. En caso afirmativo esto nos permitirá obtener comparables internos que cumplen con el principio de plena competencia o *arm's length*.

Los comparables internos son comúnmente identificados a través de entrevistas con el personal involucrado en la operación de la compañía tal como se ejemplifica a continuación:

- A) El personal involucrado en los procesos de manufactura de algún producto puede estar familiarizado con la contratación que eventualmente la compañía hace con terceros para la fabricación de cierta línea de productos.
- B) El personal de mercadotecnia o ventas puede estar involucrado en el manejo de ciertas ventas a partes no relacionadas que pueden utilizarse para establecer el precio de plena competencia para algunas operaciones intercompañías.
- C) El personal del área legal de la compañía está frecuentemente involucrado en la negociación y revisión de los contratos con partes no relacionadas y pueden proporcionar términos y condiciones específicas de dichas operaciones.

Cuando la empresa realiza algún tipo de operaciones como las arriba descritas estamos en posibilidades de poder practicar un estudio de una manera mucho más rápida, sencilla y fidedigna. De hecho la OCDE prefiere y recomienda la búsqueda y uso de comparables internos ya que estos favorecen la aplicación de métodos estadísticos (que serán analizados posteriormente), como el Precio Comparable no Controlado (CUP), el cual es por cierto el más recomendado para su aplicación en el desarrollo de un estudio ya que un comparable interno otorga elementos que el principio de plena competencia o "arm's length"

considera como los mas exactitos, confiables y que no requieren por lo general de ajustes importantes para hacer equiparable la transacción.

3.4.2.1.1 Comparables internos en compra/venta de bienes tangibles.

Generalmente, al identificarse un comparable interno, se recomienda documentar la operación de la forma mas detallada posible, por lo que la información que se describe a continuación formará parte de nuestro archivo de trabajo:

- Contratos o convenios realizados con partes independientes.
- Facturas recientes de bienes comprados o vendidos a partes independientes.
- Cualquier otro registro que permita conocer las circunstancias económicas de las transacciones que se están revisando.

Cuando se realiza un estudio de Precios de Transferencia utilizando comparables internos para su realización, se debe poner especial atención en demostrar asimismo la amplia similitud en el tipo de operaciones sujetas a comparabilidad en los siguientes aspectos:

- Propiedad intangible del producto.
- Especificaciones en la calidad del producto.
- Garantías otorgadas.
- Cantidades y términos de ventas.
- Niveles y condiciones geográficas del mercado.

3.4.2.1.2. Comparables internos en compra/venta de servicios.

Tratándose de comparables por operaciones de servicios, para establecer un precio de plena competencia, una persona que preste servicios similares a partes relacionadas y no relacionadas, basados en el establecimiento de una comisión, la misma tasa aplicable a partes independientes puede utilizarse para establecer el Precio de Transferencia con partes relacionadas (Igualmente aplicando el Precio Comparable no controlado o CUP).

3.4.2.1.3. Comparables internos en compra/venta de intangibles.

En el caso de intangibles, para establecer el uso de comparables internos, el contribuyente debe demostrar que las transacciones no controladas son comparables con las transacciones entre partes relacionadas en la medida que involucren circunstancias económicas similares.

La propiedad intangible involucrada en operaciones entre partes independientes es comparable a la involucrada en operaciones entre partes relacionadas cuando:

- Se trate de la misma clase de intangibles.
- Se relacione con productos o procesos similares dentro de una misma industria o mercado.
- Tenga el mismo potencial para generar utilidades.

La comparabilidad de circunstancias entre transacciones controladas y no controladas están basadas en principio en los siguientes criterios:

- Los derechos de explotación permitidos y la exclusividad de algunos de ellos.
- Las perspectivas de desarrollo de los intangibles.

- La posibilidad de recibir actualizaciones, revisiones y/o modificaciones de los intangibles.
- La exclusividad de los derechos en un periodo determinado.
- La duración de las licencias y los derechos de renovación o terminación.
- Los riesgos asumidos por el licenciataria.
- La existencia de transacciones colaterales o relaciones de negocios entre el licenciante y el licenciataria.
- Las funciones realizadas por el licenciante y el licenciataria.

3.4.2.2. Comparables externos.

En el caso de que los comparables externos sean escasos, no cubran todas las operaciones que serán objeto de estudio o bien que dichos comparables tras un minucioso análisis sean considerados como no confiables, las entidades que elaboran el estudio podrán optar por recurrir a comparables externos para corroborar que el cumplimiento de sus operaciones cumplen con el principio de plena competencia o "*arm's length*".

Un comparable externo se caracteriza por ser una entidad completamente ajena sin relación comercial alguna con aquella a la que se le está practicando el estudio pero que dadas sus características realizan operaciones, asumen riesgos, tienen funciones y utilizan activos en condiciones similares que la entidad sujeta a revisión con sus partes relacionadas, prevaleciendo en todo momento la independencia de pacto en las operaciones de la primera.

Los comparables externos requieren de una inversión de tiempo mucho mayor que los internos y el tratamiento de la información que debe darse a estos necesita de mucho trabajo, depuración (Ajustes) y conocimiento del mercado. Siendo los comparables uno de los elementos más importantes en la realización de un estudio de Precios de Transferencia, es fundamental poner especial atención en su búsqueda y selección.

3.4.2.2.1 El problema de la comparabilidad externa.

Cuando por las circunstancias descritas en el punto anterior se ha optado por la selección de comparables externos, se requiere contar con fuentes de información variada y suficiente que nos permitan maximizar las probabilidades de identificar comparables potenciales.

Durante el desarrollo de un estudio de Precios de Transferencia que se ejecuta a través del uso de comparables externos, el encargado de su elaboración se puede enfrentar a un sinnúmero de inconvenientes que pueden complicar en sobremanera la elaboración del estudio.

De acuerdo a la encuesta anual de Precios de Transferencia de Ernst & Young, uno de los problemas principales que se encontraron las entidades encargadas de preparar dichos estudios fue encontrar comparables cuyas operaciones encajaran a la mayor similitud posible con las operaciones propias y que dichos comparables fueran aceptados por la autoridad para su uso, selección y empleo.

La búsqueda de comparables externos encuentra uno de sus problemas principales en la información disponible y el costo del acceso a dicha información. Con el transcurrir de los días, el acceso a la información está prácticamente al alcance de todos. Este proceso también llamado de "Democratización de la información" ha generado un entorno de negocios mucho mas conocedor y dinámico de las organizaciones y su competencia que ha favorecido en sobremanera durante la toma de decisiones.

En el caso de nuestra investigación, es indudable que la llamada también "Era de la comunicación masiva" ha simplificado las cosas en la elaboración de los estudios de Precios de Transferencia, pues en el caso de la búsqueda de comparables externos se cuenta con una gama mucho más amplia de

herramientas para encontrar aquellos comparables que satisfagan nuestro estudio.

Cuando se utilizan comparables externos, factores como la precisión de los datos, claridad de la información disponible y reportes segmentados de transacciones nos ayudarán a obtener comparables más puros aptos a ser empleados en nuestro estudio. Sin embargo mucha de la información que se encuentra en Internet y otras fuentes de información gratuitas, carecen de la precisión que se requiere para efectos del estudio, por lo que a continuación se analizarán diversas alternativas que proporcionen la información que se necesita cumpliendo con los requisitos de detalle en la información.

Independientemente de la fuente de información que sea utilizada para la búsqueda y selección de comparables, estas fuentes deben ser tan variadas y suficientes que permitan maximizar las posibilidades de identificar comparables potenciales. El contar con un buen número de fuentes de información disponibles nos ayudarán también a localizar un rango mucho mayor de comparables lo que nos facilitará nuestra búsqueda a la vez que la investigación estará provista de cualidades que la harán mas precisa y confiable, minimizando también el rechazo de comparables.

3.4.2.2 Fuentes de información para la identificación de comparables.

La lista que se describe a continuación enuncia de manera enunciativa más no limitativa, algunos de los recursos más útiles para recopilar información en búsqueda de comparables potenciales para ejecutar el estudio. La lista que se describe abajo, menciona de manera breve en que consiste cada uno de los mecanismos de búsqueda y las ventajas y desventajas que representa uno sobre otros. Asimismo se ofrece información básica al lector con el fin de pueda profundizar al respecto.

Fuentes de Información especializada para la búsqueda y selección de comparables:

- A) Bases de datos electrónicas.
- B) Servicios de información financiera y electrónica.
- C) Directorio de listas e industrias, productos y mercados.
- D) Fuentes gubernamentales.
- E) Instituciones y organizaciones diversas.
- F) Fuentes de información gratuitas basadas en Internet.

A) Bases de datos electrónicas. Estas bases de datos en su mayoría se trata de información recopilada y preparada por compañías especializadas en proveer información financiera detallada, así como descripciones de los negocios realizados por dichas compañías.

Las Bases de datos electrónicas son consideradas como el recurso principal de información en búsqueda de comparables ya que además de ofrecer una completa recopilación de las operaciones realizadas por las compañías, las bases de datos están montadas sobre una plataforma de software que permite poder cruzar información, generar variables de búsqueda por sector, tipo de compañía, monto de activos, personal, razones financieras así como tipo y detalle de las transacciones realizadas. Esta última característica puede incluso proporcionar información de las transacciones más comunes que se observan para preparar un estudio de precios de transferencia, entre otras:

- Compra y venta de bienes y servicios.
- Valor de patentes, marcas y otros intangibles de naturaleza análoga.
- Regalías.
- Asistencia técnica.
- Comisiones por mediación y agenciamiento, etc.
- Códigos de la Security and Exchange Commission (SEC).
- Estructura accionaria.

Como se mencionó, la ventaja principal que observa el uso de bases de datos especializadas, radican principalmente en que en una sola base de datos se concentra información detallada y ordenada de un sinnúmero de empresas y por otro lado las características de depuración y aplicación de variables diversas en la selección de las mismas lo que ofrece además una simplificación de los tiempos durante el manejo y el tratamiento de la información.

Las bases de datos más comúnmente empleadas para la identificación de comparables externos son entre otras:

- Standard & Poor's Compustat Xpressfeed.
- Compact Disclosure Worldscope – S.
- One Source Insights.
- Disclosure Inc.
- Lexis Nexis
- Knight-Ridder's Dialog and Data Star.
- Bloomberg.
- Dun & Bradstreet International.
- Bureau Van Dijk
- Kompass
- FAME

Las principales desventajas de empleo de bases de datos para la selección de comparables se centran principalmente en que en algunas ocasiones dichas bases no se encuentran actualizadas por lo que la información de los comparables deberá ser complementada con información al día, a través de la información financiera de la misma compañía seleccionada como comparable (En muchos casos esta información puede obtenerse de las mismas páginas corporativas).

La siguiente desventaja (quizás la mas importante) es la que se relaciona con el costo por el uso y aprovechamiento de la base de datos. Generalmente la

contratación de un paquete básico sólo permite el acceso de la información de la empresa a través de reportes financieros básicos (Estados financieros, reportes K-10, 20-F y 13G de la SEC). Los paquetes más avanzados que incluirían reportes en excel, manejo de variables, comparativos y filtros llegan a alcanzar costos que ascienden a los 15,000 dólares anuales.

Las bases de datos anteriormente descritas son las que son mayormente usadas por las firmas especializadas en la realización de estudios de Precios de Transferencia. El personal encargado de su manejo recibe capacitación acerca de su uso para obtener la información relativa a los comparables.

Cuando es la propia compañía quien elabora el estudio de Precios de Transferencia, el invertir 15,000 USD anuales por una base de datos que se utilizará una sola vez al año para cumplir con una obligación fiscal resulta sumamente costoso, por lo que el empleo de una base de datos para la elaboración del mismo pudiera no ser una opción. La alternativa entonces, sería buscar la renta de la base de datos a través del área de Precios de Transferencia de alguna firma de Contadores Públicos, no obstante que ellos pudieran ser renuentes en su renta. La última opción sería buscar la forma en que alguna universidad contará con ellas y través del programa exalumnos, buscar su uso de forma gratuita.

B) Servicios de información financiera y de inversión. Se trata de servicios electrónicos, impresos, por Internet o vía modem que contienen información mas amplia de los negocios realizados, ubicación de mercados, líneas de productos, tipos de consumidores, funciones realizadas, lista de accionistas, etc.

Dichos servicios tienen la característica de ser una fuente ordenada de información pública⁶³ como son los reportes 10-K, 20-F, 13 G de la Security &

⁶³ Se entiende como información pública aquellos aspectos de carácter financiero y operativo que por ordenamiento legal las empresas que colocan sus acciones a través de las bolsas de valores deben revelar al gran público inversionista. Esta información generalmente comprende aspectos mucho más específicos que la mera revelación de los Estados Financieros Básicos.

Exchange commission de los Estados Unidos o bien de los reportes que se preparan para la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en México. Estos documentos al ser enteramente públicos, en muchas ocasiones esta información puede ser encontrada con relativa facilidad por Internet, aunque la complejidad del empleo de este método radica en que la información que se puede obtener a través de esos reportes se encuentra enteramente en Inglés además que al no encontrarse esta información segmentada y clasificada como en las bases de datos, el tiempo que se tiene que invertir para su análisis resulta sensiblemente mayor.

No obstante las empresas que proveen este tipo de información concentran en sus archivos una variedad razonable de registros e incluso permiten el cruce de información de carácter básico a un precio mucho más razonable (\$ 50.00 a \$3,000.00 USD). Incluso con la opción de comprar por separado información en específico (muy útil en el caso de actualización de estudios de Precios de Transferencia).

Este tipo de información puede ser localizada a través de los siguientes servicios de información (disponibles todos a través de Internet), con la característica de compra en línea y descarga inmediata de la información. A continuación se enlistan algunos de los mencionados servicios disponibles:

Los reportes corporativos son un tesoro de información para los inversionistas: le informan si una empresa está ganando o perdiendo dinero, y por qué. Encontrará esta información en los informes trimestrales de la empresa del formulario 10-Q, en los informes anuales (con estados financieros auditados) del Formulario 10-K, y en informes periódicos de eventos significativos del Formulario 8-K.

Por lo general, es fácil encontrar información sobre empresas grandes en las mismas empresas, en periódicos y empresas corredoras, y en la SEC. Por otro lado, puede ser sumamente difícil encontrar información sobre empresas pequeñas. Generalmente, las empresas más pequeñas solo tienen que presentar informes a la SEC si tienen \$10 millones o más en activos y 500 o más accionistas, o cotizan sus valores en una bolsa de valores o Nasdaq.

Para empresas que cotizan en Estados Unidos, Canadá y México:

- Moody's Investors Service, Industrial Manual.
- Standard & Poor's Corporation Records Service.
- Value Line Investment Survey.
- Reportes de Analistas Financieros (Casas de Bolsa y corretaje)
- Robert Morris Associates (Annual Statements studies)
- Dun & Bradstreet U.S. Norms and Key Business ratios.
- Leo Troy of Business and Industrial Ratios.
- Globe and Mail publishing report on Business Canada Company Handbooks Ltd.
- Listados de Editorial Expansión México.
- Reportes y publicaciones de cámaras industriales.

Para empresas que operan en mercados Europeos:

- Graham & Trotman, Major Companies of Europe.
- Economist Intelligence Unit Europe

Para empresas que operan en mercados asiáticos (Principalmente Japón):

- Yukashoken Hokokusho (equivalente en Japón a la forma 10-K)
- Teikoku Data Bank.

C) Directorio de listas e industrias, productos y mercados. En este caso la búsqueda de comparables externos se hace en este caso a través de directorios generales de información, los cuales resultan muy eficientes para realizar cruces de información de los comparables potenciales. Estos directorios son generalmente preparados por empresas públicas y privadas, presentan información de corte básico acerca de las transacciones realizadas por las diferentes compañías clasificadas por código SEC y tipo de industria. La mayoría

de esta información es de distribución libre y uso gratuito. En caso de costo este suele ser muy económico.

Entre las más usadas se encuentran las siguientes

En los Estados Unidos:

- Dun & Bradstreet Publications: Million Dollar Directory and Middle market Directory.
- America Register of Exporters and Importers.
- Ward's Business Directory.
- Who owns who
- Directory of Companies required filing annual Reports with the SEC.

En Asia:

- Kaisha Yoran
- Konkei Gaisha Soran

Europa:

- Kompass
- The Economist Business Intelligence Unit
- Forbes Europe.

México:

- Directorios publicados por Editorial Expansión.

D) Fuentes Gubernamentales. Las fuentes de información gubernamentales nacionales o extranjeras, cuentan con bases de datos de diversos tipos de industria e incluso existe la posibilidad de consultar muchas de sus bases de datos a través de Internet.

En este caso la mayoría de las bases de datos recopiladas por fuentes gubernamentales son de carácter gratuito.

Algunas de las fuentes mas comúnmente usadas son:

- Survey of Current Business, U.S. Census of Manufacturers. Business Static's, Annual Survey of Manufacturers, Current Industrial Reports.
- Static's of Income, Corporation Income Tax Returns (Internal Revenue Service of the United States of America).
- Securities and Exchange Commission (SEC Forms): 10-K, 10-Q, and 20-F.
- Páginas de la Secretaría de Economía, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco de México, Instituto Nacional de Estadística y Geografía (México).
- Ministerios de comercio y finanzas de otros países.

E) Instituciones y Organizaciones diversas. Algunas instituciones y organizaciones mantienen bases de datos, reportes estadísticos e investigaciones. Aunque la información que en ella se pueden encontrar no podrían considerarse en muchos casos un comparable confiable, en estas bases de datos se puede identificar al menos comparables por sector y giro de negocio, siendo este un primer paso para la búsqueda de comparables a través de motores de información mas sofisticados.

Algunos ejemplos se enuncian como sigue:

- Cámaras de Comercio (SIEM).
- Organizaciones de profesionales de comercio exterior.
- Embajadas consulados y misiones diplomáticas.
- Organizaciones internacionales (IFA, ONU, OMC, OCDE, Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, etc.)

G) Internet. A continuación se enuncia algunas páginas de Internet (en su mayoría gratuitas) que son resultan un eficaz herramienta para la búsqueda de comparables en caso de que se cuente con un presupuesto limitado para su elaboración. La mayoría de estas páginas reúnen principalmente los

reportes requeridos por la SEC para empresas públicas de los Estados Unidos. Los servicios básicos de descarga resultan gratuitos sin embargo por una cuota adicional (muy barata) se puede obtener información segmentada e incluso algunos análisis básicos de comparables:

Página de la Security & Exchange Comisión:

- <http://www.sec.gov>

Análisis de Reportes 10K

- <http://www.10kwizard.com>
- <http://www.gsionline.com> (Incluye Información de Empresas de Canadá).

Reportes en México:

- <http://www.bmv.com.mx>

Reportes EDGAR (Análisis de reportes SEC (10-K, F-20) y manejo de variables)

- <http://www.freeedgar.com>
- <http://www.edgar-online.com>

Mercado de Commodities:

- <http://www.todaymarket.com>

3.4.2.2.3. Desarrollo de criterios para la búsqueda de comparables.

Los criterios de búsqueda de comparables se desprenden en base a los resultados que arroje nuestra investigación a través del análisis realizado mediante las bases de datos y los mecanismos de búsqueda externos propuestos en el punto anterior. Dicho análisis debe enfocarse en tener un conocimiento adecuado del perfil del negocio o actividad relevante y las funciones desarrolladas por las partes relacionadas y la parte examinada, las características de las transacciones y una revisión de los mercados más relevantes en los que se realizan las transacciones. Para lograr dicho conocimiento, el que elabora el estudio deberá contar previamente con un conocimiento bastante sólido de las operaciones realizadas por la parte examinada que le permita ubicar posteriormente de una manera mucho más sencilla los comparables a utilizar.

La identificación y selección de los comparables externos apropiados depende de la correcta aplicación de los siguientes pasos:

- A) Desarrollo de criterios para la búsqueda de los comparables.
- B) Identificación y depuración inicial de los comparables.
- C) Depuración final, verificación y selección de los comparables.

A) Desarrollo de criterios. Durante esta etapa, el contribuyente que prepara el estudio deberá tener concluido el análisis funcional y tener perfectamente bien identificado el perfil del negocio o las actividades relevantes y funciones desarrolladas tanto de las partes relacionadas como de las partes examinadas, las características de las operaciones y un conocimiento al menos básico del mercado en el que se opera.

Como se había comentado, los criterios de búsqueda deben partir de lo general a lo particular, por lo que de inicio, nuestra búsqueda será mas bien general y en base de lo obtenido, se comenzará a delimitar en base a aquellos criterios de búsqueda que cumplan algunas de las siguientes características:

- La solidez o confiabilidad del mercado de productos.
- Diferencias funcionales.
- Otras diferencias entre las transacciones controladas y las no controladas.
- Los ajustes que puedan realizarse.

Estos criterios de selección nos permitirá la eliminación de varios comparables potenciales por no cumplir con los criterios de búsqueda:

Es importante mencionar que a partir de este punto, el contribuyente deberá comenzar a guardar toda esta información de selección y eliminación pues dicha investigación formará parte de los requisitos de documentación para elaborar un estudio de Precios de Transferencia tal como lo menciona el

Capítulo II de la Ley del Impuesto sobre la Renta. En otras palabras, el desarrollo de criterios formará parte de la evidencia-soporte que en caso necesario deberá revelarse a la autoridad a fin de demostrar la correcta aplicación del principio de plena competencia.

B) Identificación y depuración inicial de los comparables (check List). A partir de este análisis se estará en posibilidades de determinar los comparables que serán objeto de estudio y definirán asimismo el método más conveniente a emplear.

En este análisis debe delimitar los siguientes puntos:

Perfil de las operaciones:

- Perfil del grupo (Partes relacionadas).
- Perfil de las transacciones controladas.
- Establecimiento de los puntos a comparar: (Mercados relevantes, productos y servicios, funciones y niveles de mercado, composición de negocios, escala de operaciones, independencia de los comparables, reportes financieros, etc.)

Identificación y depuración Inicial:

- Distribución de los mercados.
- Clasificación de negocios.
- Escala de operaciones.
- Estructura comparativa de grupo.

C) Depuración final, verificación y selección de comparables (check list).

Ultimar información específica y detallada de la compañía, información financiera completa y entrevistas con el personal de la compañía (si es posible).

3.4.2.2.4 Ajustes a los comparables.

En ocasiones se requiere hacer ciertos ajustes a la información financiera de los comparables para que se encuentre realizada sobre las mismas bases que la de la parte examinada.

Ninguna entidad es perfectamente simétrica a otra. Por esto cuando se están empleando comparables (internos y externos) lo que se pretende es ajustar la información financiera de tal modo que los comparables se asemejen lo mayor posible a la parte examinada. Los ajustes más comúnmente requeridos se enlistan a continuación:

- Ajustes para proporcionar consistencia a la información (en relación con la parte examinada).
- Ajustes para rehacer la información por existir adquisiciones o ventas de entidades.
- Para segmentar y eliminar diferencias significativas en los mercados y la forma de operar.
- Ajustes por diferencias funcionales,
- Por diferencias en la estructura de procesos o transacciones.
- Poder de negociación en el grupo.
- Grado de intereses comunes entre las partes relacionadas, que hacen muy difícil la negociación con partes independientes en términos similares,
- Contratos a plazos muy largos.
- Transferencias de intangibles entre partes relacionadas que no se presenta entre transacciones con independientes.

Aunado a esto, la OCDE recomienda que los comparables externos deben ser localizados en regiones económicas similares. No obstante dicha recomendación en la práctica esta situación resulta muy difícil pues como ya se explicó anteriormente en los países latinoamericanos y en la llamada economía

emergente además de no existir una cultura de revelación de la información corporativa de las empresas, tampoco hay empresas que se dediquen a recopilar dicha información, lo cual por un lado, dificulta que la información pueda obtenerse a un nivel tan detallado y por otro que la única opción sea utilizar empresas de otras regiones y características económicas, lo cual trae como resultado que los estudios de Precios de Transferencia se compliquen aún más.

3.5. Métodos tradicionales y métodos basados en utilidades para la determinación de los precios de transferencia entre partes relacionadas.

Los métodos consisten en una serie de métodos que otorgan el valor del precio o contraprestación que se hubiera pactado entre partes independientes en operaciones comparables; estos métodos van directo al producto, servicio, contraprestación o contrato y, una vez definido el precio, contraprestación o contrato correcto, éste debe incluirse en la cantidad de bienes y servicios prestados para determinar la utilidad o pérdida correcta; estos métodos son:

Métodos Tradicionales:

- Método de precio comparable no controlado (**CUP**).
- Método de precio de reventa (**RPM**).
- Método de costo adicionado (**CPLM**).

Métodos basados en utilidades:

- Método de partición de utilidades (**PSM**).
- Método residual de partición de utilidades (**RPSM**).
- Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación (**TNMM**).

A continuación se hará un breve estudio de cada uno de los métodos haciendo las recomendaciones, sugerencias e ideas más relevantes para desarrollar durante su aplicación.

3.5.1. Método de precio comparable no controlado (CUP).

A decir de la OCDE, de los especialistas de Precios de Transferencia de México y de las autoridades del SAT de la SHCP, es el método más recomendado de aplicación sin embargo las características de revelación de la información que deben reunir sus comparables (detallada y minuciosa) lo hacen el método menos empleado.

El artículo 216 de la Ley del Impuesto sobre la Renta en su fracción I, lo describe de la siguiente manera:

- Consiste en considerar el precio o monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

En otras palabras el Método de Precio Comparable no controlado (CUP en adelante) es un método basado en las transacciones realizadas. Dicho método compara el precio cargado por la transferencia de bienes y servicios en una operación controlada con el precio pactado en una operación comparable realizada entre partes independientes. Si existiera una diferencia entre los precios, esto pudiera ser un indicio de que las condiciones comerciales o las relaciones financieras entre las partes relacionadas no cumplen con el principio de plena competencia. Para tal efecto, es necesario sustituir el precio utilizado en la operación controlada por el precio pactado en la operación independiente, para reflejar las utilidades gravables reales.

Dos criterios básicos que deben cumplir los comparables independientes para calificar como método CUP deberán cumplir con las condiciones siguientes:

- Las diferencias existentes entre partes relacionadas y comparables independientes no deben afectar el precio.

- En caso de que hubieran dichas diferencias, los ajustes realizados a ambas partes deberán eliminar dicho efecto en el precio.

EL CUP es como se dijo un método transaccional puro. Los demás métodos tienden a ser funcionales y se enfocan más a las actividades, negocios y riesgos asumidos por las partes ya que el CUP se enfoca específicamente a la transacción. No obstante y como se mencionó al inicio de este punto, es muy difícil encontrar transacciones independientes y controladas que sea lo suficientemente parecidas como para que las diferencias entre las operaciones o las empresas que las realizan puede ser difícil determinar los ajustes razonables que eliminen el efecto en el precio.

Así mismo al ser un método transaccional el CUP es un método que se enfoca en términos y condiciones específicas (Ingreso, costos y gastos específicos generados por una operación independiente del resto de las operaciones analizadas en su conjunto como es el caso de los métodos funcionales). No se enfocan en resultados financieros que incluyen todos los ingresos y gastos en su conjunto por el grueso de las operaciones (realizadas con relacionadas y no relacionadas).

Una facilidad que otorga la OCDE en su texto es la opción de agrupar las transacciones para su revisión con el requisito único de que estas operaciones sean comunes entre sí (ya sea que pertenezcan a una misma línea de productos, segmento de negocios o cualquier otro criterio de agrupación razonable). También el método CUP permite el empleo de comparables externos e internos.

En caso de ser aplicable, el método CUP es la mejor opción y depende de las circunstancias siguientes para su empleo:

- El grado de comparabilidad entre la operación controlada y la independiente.

- La calidad de los datos y supuestos utilizados en el análisis.

En la práctica son los comparables internos los que por general se emplean cuando se usa el método CUP ya que resulta mucho mas sencillo recopilar toda la información que se necesita para su recopilación, situación que no siempre se da cuando se trata del empleo de comparables externos.

Los principales factores que pueden afectar el precio (utilidades) en las transacciones son los siguientes:

- Funciones.
- Términos contractuales.
- Riesgos asumidos
- Condiciones económicas.

Como acotaciones finales bastaría mencionar que la confiabilidad del método CUP estará fuertemente relacionada con el grado de comparabilidad de las transacciones, así como el grado de precisión de los ajustes efectuados.

En este método también es importante el análisis de las diferentes actividades prestadas por cada uno de los que intervienen (fletes, garantías, seguros, riesgos, etcétera).

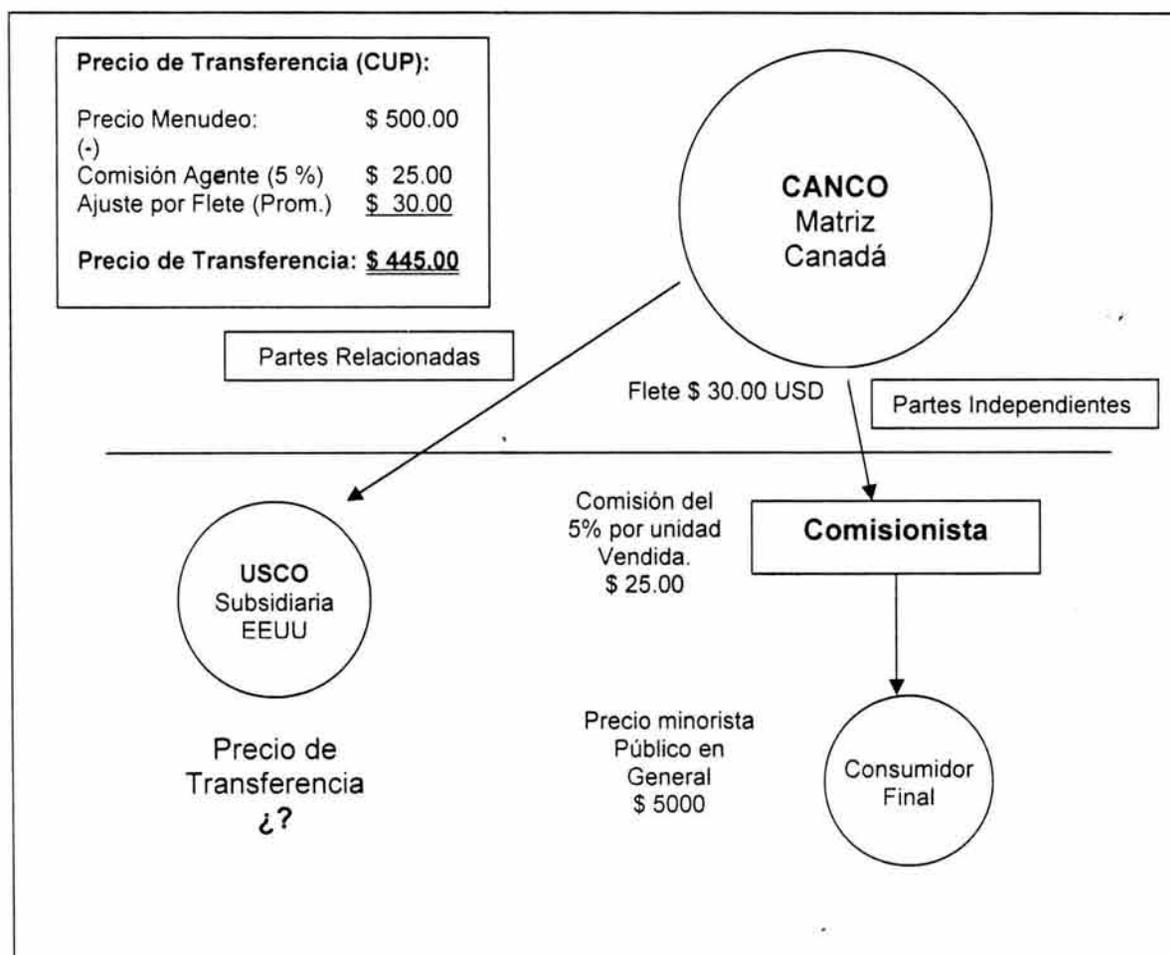
El método CUP es particularmente confiable cuando una empresa independiente vende el mismo producto que venden entre si dos empresas relacionadas, razón por la cual es importante que para aplicar este método se busquen comparables internos que faciliten la comparabilidad de las operaciones y en caso de que se necesitará ajustar la operación estos fueran los mínimos o bien se compruebe que dichos ajustes fueron correctamente determinados.

3.5.1.1. Método de Precio Comparable no controlado (CUP), Ejemplo de caso.

CANCO vende aparatos de televisión directamente a su subsidiaria USCO.

CANCO y otras empresas canadienses también venden aparatos de Televisión en los Estados Unidos a través de terceros independientes a los cuales se les gratifica mediante una comisión. Bajo Incoterms, el producto es vendido FOB (Free on Board o Libre a Bordo sin cargo o seguro prepagado), a la planta del comprador. Se cuenta con información relativa de las comisiones pagadas a los agentes como comparable externo.

Planteamiento Gráfico:



Cuadro 11. Planteamiento del problema Método CUP

El Precio de Transferencia por el aparato de televisión se calcula como sigue:

Precio promedio de venta al menudeo:	\$500.00
(-)	
Ajuste por comisión cobrada por el agente (1) (5 % el precio unitario del Televisor)	\$ 25.00
(+)	
Ajuste por flete (2) (Proporción de flete terrestre por unidad vendida)	<u>\$ 30.00</u>
Total de deducciones:	<u>\$ 55.00</u>
Precio de Transferencia	
Determinado por Método CUP:	<u>\$ 445.00</u>

Cuadro 12. Solución del problema Método CUP.

A partir del precio al público en general, se efectuaron dos ajustes al comparable externo con el fin de asimilar la operación al precio por asignar a la parte relacionada. Disminuyendo la comisión pagada al agente por unidad vendida (5 %) menos el precio del transporte terrestre desde CANCO (Canadá) a la bodega del distribuidor independiente (\$ 30.00) se determinó que el precio que podría asignarse a la parte relacionada sería de \$ 445.00, cumpliendo así el principio de plena competencia o *Arm's Length*.

3.5.2. Método de Precio de Reventa. (RPM).

El artículo 216, fracción II de la Ley del Impuesto sobre la Renta establece que el método de Precio de Reventa, consiste en determinar el precio de adquisición de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación entre partes relacionadas, multiplicando el precio de reventa o de la prestación del servicio o de la operación que se trate, fijado con

o entre partes independientes en operaciones comparables por el resultado de disminuir de la unidad, el porcentaje de la utilidad bruta que hubiera sido pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas.

En otras palabras en el método de Precio de Reventa se deberán determinar de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA) los siguientes conceptos:

- Ingresos y ventas netas.
- Costos y gastos.
- Utilidad bruta y utilidad en operación.
- Activos y pasivos.

Como podemos observar, el precio de reventa (RPM en adelante), mide si un precio pactado entre partes relacionadas cumple con el principio de plena competencia basándose en:

- El margen de utilidad bruta que se obtiene en la reventa a una parte independiente.
- El margen de utilidad bruta que se obtiene en una o más transacciones comparables entre partes independientes.

La aplicación de este método es sugerido para medir el valor de las funciones realizadas por un distribuidor o revendedor que compre la mercancía a una parte relacionada (fabricante) para venderla a partes independientes. (Bienes tangibles, servicios o bien actividades de empaque, etiquetado o ensamblajes menores).

Su fórmula matemática quedaría definida como sigue:

	Utilidad Bruta
entre	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Precio de reventa}}$
Igual	% de Utilidad bruta
	Precio de reventa
Por	$(1 - \% \text{ de utilidad bruta})$
Igual	Precio de adquisición.

Por la dificultad práctica que implica poder encontrar comparables que cuenten con información financiera segmentada por tipo de producto generalmente se aplica este análisis sobre una base global, aunque las guías de la OCDE recomienda el análisis sobre bases globales cuando las funciones, activos y riesgos sean similares.

Algunos puntos que además deben ser considerados son:

- Normalmente se determinará un rango de márgenes de utilidad bruta de plena competencia, utilizando si es así preciso, datos de varios ejercicios anteriores.
- En algunos casos el RPM es utilizado a pesar de que los revendedores controlados adicionen valor intangible a los bienes y servicios (Al adoptar esta postura, se debe documentar a detalle la comparabilidad de los intangibles).
- En orden descendente, después del CUP, este método es el segundo más recomendable de aplicación.

Nivel de comparabilidad para RPM. Debe existir un nivel de comparabilidad significativo entre la parte examinada y los comparables disponibles (revendedores independientes). Tomando en cuenta la importancia que tiene la similitud de funciones al aplicar el RPM.

La OCDE considera que existe comparabilidad no obstante que haya diferencias, siempre y cuando estas no tengan efectos significativos en el precio y las diferencias puedan ser eliminadas mediante ajustes razonables.

La OCDE hace un especial hincapié que cuando existan condiciones en similitudes de funciones, términos contractuales, activos y riesgos entre partes relacionadas y comparables, la determinación del Precio de Transferencia puede ser mucho más confiable. Hay que recordar que dada la complejidad de las operaciones en la actualidad empresas del mismo giro y actividad pudieran no ser comparables dado los niveles de funciones, riesgos, activos y condiciones contractuales.

Ejemplo de caso:

Mix-Up y Amazon son dos empresas que se dedican a la comercialización de discos compactos de música grabada. La diferencia entre ambas radica en que Mix-Up realiza su venta de forma convencional (abriendo sucursales con gente trabajando en ellas, pagando gastos administrativos, sueldos, rentas etc.) mientras que Amazon es una tienda que opera por Internet. La primera perspectiva indica que los porcentajes de utilidad de Amazon deben ser mayores que los de Mix up, pues la primera no tiene el nivel de gastos administrativos de operación de Mix Up. Esto mismo trae como consecuencia que los niveles de riesgos, activos utilizados y funciones realizadas de Amazon sean menores que los de Mix up.

Para la selección de comparables en RPM, el margen de utilidad bruta comparable deberá obtenerse de compras y reventas de comparables independientes ya sea del propio revendedor involucrado en la operación controlada (comparable interno) o de operaciones independientes realizadas por otros revendedores o distribuidores, observando en lo posible que los comparables involucrados sean incluso del mismo tipo de producto.

Como sabemos los métodos basados en utilidades se determinan en base a la información financiera preparada por las partes (relacionadas e independientes), por esta misma razón, la principal desventaja en el empleo de los métodos basados en utilidades radica en que las bases contables de

preparación de la información pudiera no ser consistente ya que como se ha mencionado en muchas ocasiones al no haber mucha información pública de empresas mexicanas, generalmente se recurre a fuentes del extranjero por lo que el trabajo adicional implica realizar ajustes contables correspondientes a fin de homologar la información financiera y de esta forma generar consistencia.

Otros ajustes que normalmente se requieren para la aplicación del RPM se clasifican de la siguiente manera:

- Ajustes referidos a las prácticas contables.
- Ajustes referidos a funciones y riesgos:
 - Niveles de inventarios y tasas de retorno.
 - Términos y condiciones contractuales.
 - Mercadotecnia, publicidad y otros servicios.
 - Nivel de mercado y riesgos cambiarios.

Para la aplicación de un RPM se debe tener contar con al menos un set de 5 comparables. Tanto en este como en los demás métodos entre mas comparables se tengan mas confiabilidad tendrá el estudio (no mas de 5 comparables).

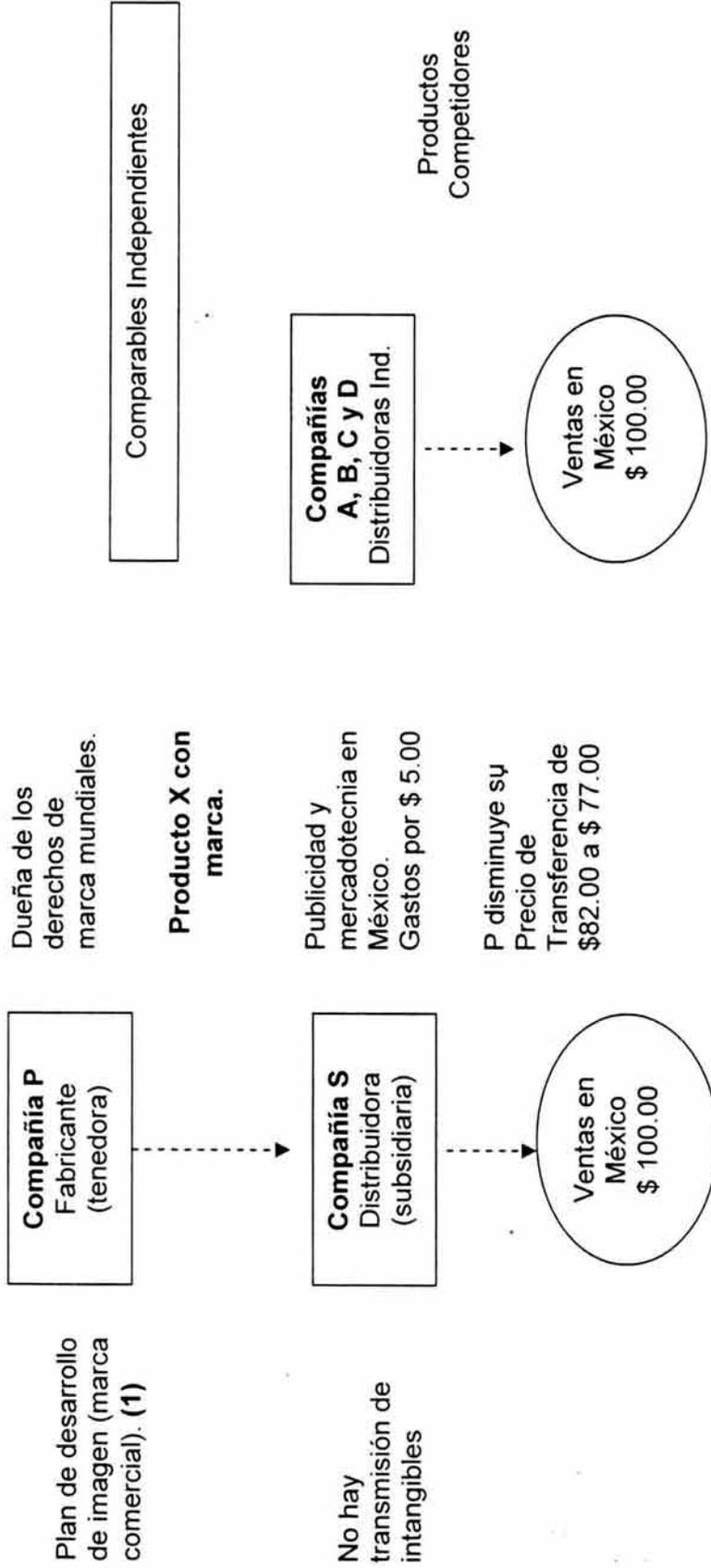
La recomendación final es que si los comparables encuentran dificultad para la aplicación de ajustes de correlación, se puede optar con el mismo set a aplicar un método de márgenes transaccionales (TNMM).

En este y todos los métodos basados en utilidades se debe observar un principio básico que junto con el análisis funcional, ayudará a evaluar la aplicación del principio de plena competencia:

"A mayores funciones y riesgos asumidos, mayores serán los márgenes de utilidad".

3.5.2.1. Método de Precio de Reventa (RPM). Ejemplo de Caso.

Cuadro 13. Planteamiento Gráfico.



(1) El intangible aún no tiene un valor asignado ya que la marca no se encuentra posicionada en el mercado. Actualmente se formula un plan de desarrollo para captar en el mercado local.

Cuadro 14. Solución Numérica.

RANGO INTERCUARTIL				
CONCEPTO	S	A	B	C
Utilidad bruta reportada (\$)	23.00	22.00	14.00	16.00
Ajustes por prácticas contables		(2.00)	4.00	1.00
Ajustes para comparabilidad:				
- Inventarios.		2.00	(1.00)	-
- Publicidad.		2.00	7.00	6.00
- Garantías		1.00	(3.00)	(1.00)
- Volumen		-	(1.00)	(1.00)
Utilidad bruta ajustada	23.00	25.00	20.00	21.00

Solución al caso:

Aplicando artículo 216, fracción II de la Ley del Impuesto sobre la Renta y Guías sobre Precios de Transferencia OCDE.

CONCEPTO	S	A	B	C
Utilidad bruta ajustada (\$)	23.00	25.00	20.00	21.00
(entre) Ventas netas.	100.00	100.00	100.00	100.00
(igual) Porcentaje de utilidad bruta:	23.00 %	25.00 %	20.00 %	21.00 %
Precio de reventa	100.00	100.00	100.00	100.00
(X) (1 – Porcentaje de utilidad bruta)	0.77	0.75	0.80	0.79
(=) Precio de adquisición:	\$ 77.00	\$ 75.00	\$ 80.00	\$ 79.00

Conclusión:

Se demuestra que el precio pactado de \$ 77.00 cumple con el principio de plena competencia.

3.5.3. Método de costo adicionado (C+).

El artículo 216 Fracción III de la Ley del Impuesto sobre la Renta, explica que el método de costo adicionado o (Cost – Plus), consiste en multiplicar el costo de los bienes o servicios o de cualquier otra operación por el resultado de sumar a la unidad el porcentaje de utilidad bruta que hubiera sido pactada con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas.

En el también llamado método *Cost Plus*, se analiza la operación desde el punto de vista del fabricante. El análisis de este método comienza determinando los costos de producción ajustados a través de principios de contabilidad, para posteriormente agregar el porcentaje de utilidad o "*mark up*" apropiados. Dicho porcentaje de utilidad es determinado a través de un comparativo de los "*mark – up's*" existentes en el mercado en empresas del mismo sector. El supuesto de lo anterior se define como un método que se utiliza para determinar precios de plena competencia en transferencias de bienes tangibles entre el fabricante, ensamblador o productor de dichos bienes (que será la parte examinada) y sus compradores controlados (partes relacionadas en este caso). En la práctica, este método se utiliza mucho para determinar precios de bienes intermedios en la cadena productiva,

El método de costo adicionado determina el precio de transferencia correcto en base al costo anual de producción, adicionando una utilidad apropiada. Dicho margen se obtiene de la valuación de los márgenes de utilidad de empresas comparables independientes.

La información de los comparables independientes podrá ser ajustada para mejorar el nivel de comparabilidad con la parte examinada.

El método de costo adicionado está basado en la idea de que el margen de utilidad bruta de un fabricante lo compensa por los riesgos asumidos, el capital invertido y las funciones realizadas.

Para este método, su formula matemática quedaría definida como sigue:

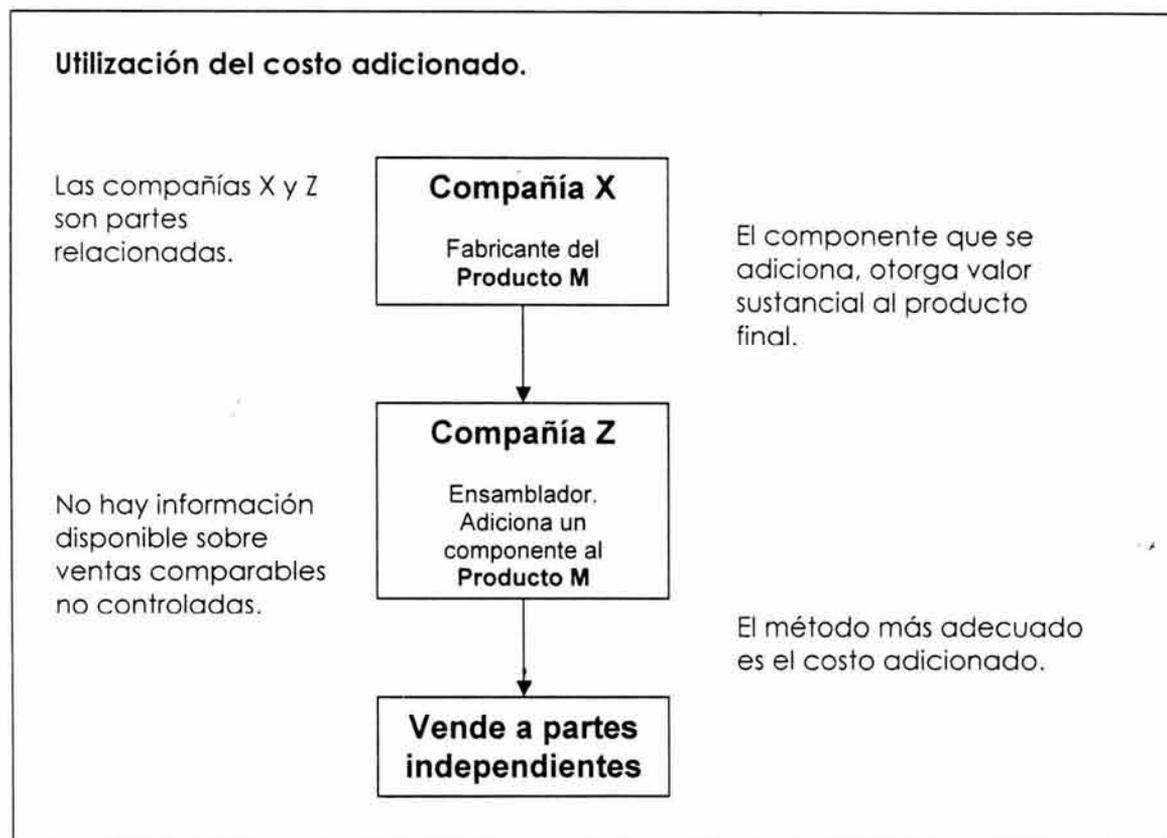
	Utilidad bruta
entre	<u>Costo de ventas</u>
Igual	% de Utilidad bruta
	Costo de ventas
Por	<u>(1 + % de utilidad bruta)</u>
Igual	Precio de adquisición.

El uso del método de costo adicionado es más apropiado que el RPM cuando las funciones realizadas por el vendedor son más sencillas de evaluar que las realizadas por el comprador (distribuidor).

Se utiliza también cuando un fabricante vende sus productos a una parte relacionada que adiciona valor significativo a través del uso de un bien intangible.

La aplicación del método CUP enfrenta básicamente dos particularidades sobre las que se tiene que trabajar a fin de obtener un rango de precios "arm's length" que permita la comparabilidad de las operaciones. El primero es buscar la consistencia de las operaciones sujetas a revisión (de la parte examinada y sus comparables). Dicha consistencia como se ha mencionado anteriormente radica en operaciones similares, métodos de valuación de costos similares, aplicación homogénea y comparable de principios de contabilidad, etc. Una vez que se ha logrado una depuración plena de operaciones que permitan la comparabilidad, el siguiente paso sería que dichos comparables operen bajo "mark-up's" o márgenes de utilidad bruta similares.

La dificultad práctica de la aplicación de este método es como se puede apreciar que resulta sumamente difícil encontrar información comparable con tanta similitud. Incluso las guías de la OCDE mencionan que al existir diferencias como las anteriormente descritas la comparabilidad no tendría significado o bien el análisis bajo este método podrían carecer de validez.



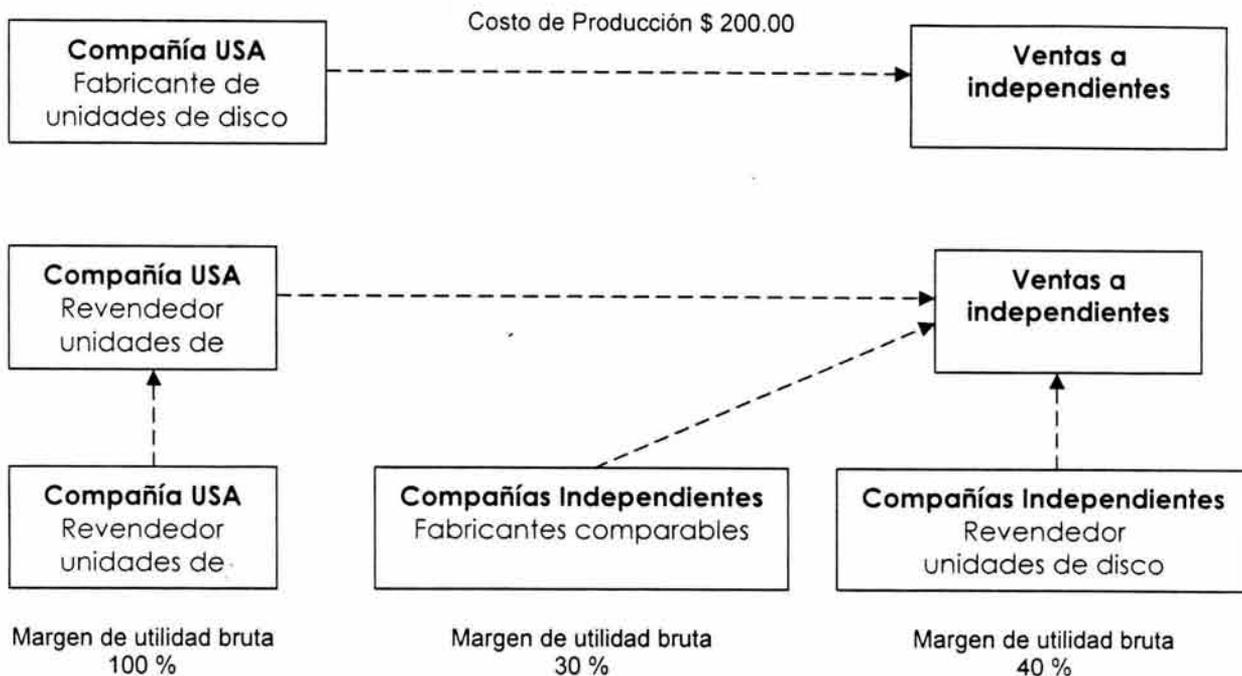
Cuadro 15. Selección del Método de Costo Adicionado.

No obstante el grado de dificultad que encuentra la aplicación de este método, la alternativa que se ofrece es el empleo de comparables internos ya que su empleo, minimiza la posibilidad de encontrar diferencias que lleven a desestimar la utilización de este método.

El método de costo adicionado, al igual que los demás métodos transaccionales, es preferible a los métodos basados en utilidades, siempre que se cuente con información relevante y suficiente.

3.5.3.1. Método de costo adicionado (C+). Ejemplo de caso.

Cuadro 16. Planteamiento Gráfico.



Solución Numérica:

Opción A (Comparables USA)

Costo de producción	\$ 100.00
(X) (1 + % utilidad bruta)	<u>1.30</u>
Precio de venta	\$ 130.00

Precio de venta real	\$ 100.00
Precio "Arm's Length"	<u>\$ 140.00</u>
Diferencia:	\$ 60.00

Opción B (Comparables MEX)

Costo de producción	\$ 100.00
(X) (1 + % utilidad bruta)	<u>1.40</u>
Precio de Venta	\$ 140.00

El Precio de venta se tendría que ajustar al comparable mexicano en virtud de la posición geográfica en dónde se desarrollan los negocios y se genera el Precio de Transferencia.

3.6. Métodos basados en utilidades para la determinación de los Precios de Transferencia entre partes relacionadas.

Como se apreció en el punto anterior, los métodos tradicionales basados en la operación constituyen los métodos más directos para precisar si las condiciones de las relaciones comerciales y financieras entre empresas asociadas responden a las de plena competencia. Por tanto, estos métodos tradicionales son preferibles a otros. Sin embargo, y como se ha observado a lo largo de este capítulo, las complejidades de las situaciones de las actividades empresariales pueden implicar dificultades en la forma de aplicar los métodos tradicionales. En estas situaciones excepcionales en las que no existen datos disponibles o los disponibles no son de suficiente calidad como para elegirse como comparables potenciales de confianza, únicamente o de forma absoluta, en los métodos tradicionales, puede resultar necesario preguntarse si y en que condiciones, se pueden utilizar otros métodos como lo son los basados en utilidades.

A diferencia de los métodos tradicionales que analizan transacciones individuales, los métodos basados en utilidades analizan el resultado de las transacciones en su conjunto siendo estudiados a través de los resultados que arroja el Estado de resultados.

De acuerdo a los criterios de la OCDE, la preferencia en la aplicación de métodos son los tradicionales en lugar de los transaccionales que serán analizados a continuación. No obstante lo anterior, la OCDE es consiente que la aplicación de métodos tradicionales implica el empleo de un gran cúmulo de información que no siempre es de orden público. Para tal caso el contribuyente o quien elabora el estudio de Precios de Transferencia debe sustentar ampliamente las razones por las que se ha preferido la aplicación de métodos basados en utilidades que el empleo de métodos tradicionales, siendo esta explicación una parte integrante del estudio de Precios de Transferencia que ha sido practicado.

3.6.1. Método de partición de utilidades.

El artículo 216 Fracc. IV de la ley del Impuesto sobre la Renta, señala que el este método consiste en asignar la utilidad de la operación obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes relacionadas.

El método de partición de utilidades se aplica cuando las transacciones controladas de ambas empresas están sumamente relacionadas, como sería el caso de una empresa del grupo que le vende un subproducto a otra empresa del grupo. En este caso, las empresas involucradas deberán asumir un porcentaje de utilidad acorde a los riesgos asumidos, funciones realizadas y activos utilizados siguiendo el principio que dicta que a mayores riesgos, activos y funciones, mayores utilidades.

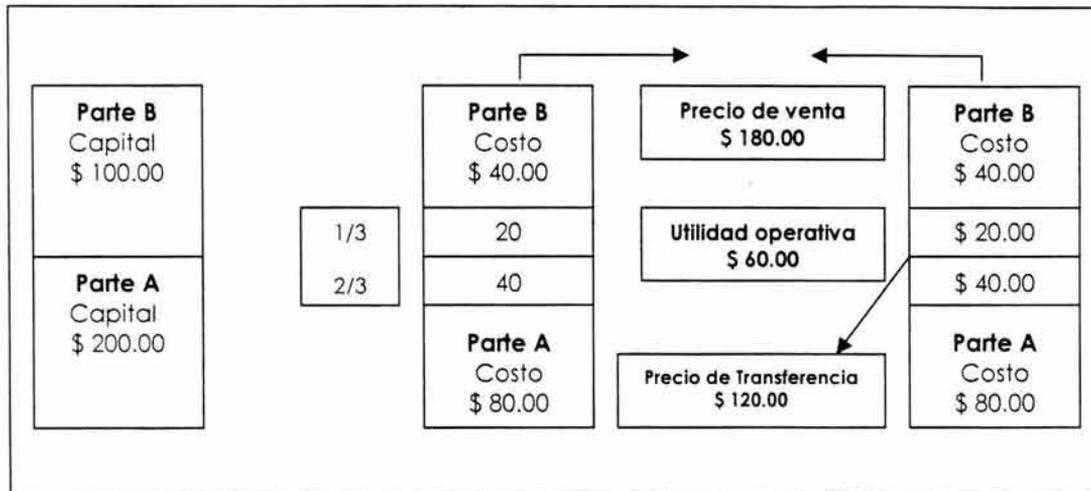
El método de partición de utilidades, primero identifica la utilidad a ser asignada entre el número de empresas que intervienen en el proceso controlado y posteriormente reasigna la utilidad global de acuerdo con una base de prorrateo económica válida que se asemeje a la división que hubiere correspondido a empresas independientes en operaciones comparables.

La utilidad a distribuir puede ser la utilidad total o, en su caso, la utilidad residual, esta última cuando después de aplicado algún método, siendo residual difícil de asignar, como podrán ser cuando provenga de algún intangible de gran valor o en ocasiones cuando estos son únicos.

Las limitaciones de la aplicación de este método radican básicamente en la escasa información que al respecto puede encontrarse en el mercado. En ocasiones y no obstante se cuente con esta información habrá que analizar la calidad de la información con que se cuenta ya que está debe estar preparada bajo las mismas reglas contables, monedas funcionales y cuando las operaciones controladas son parte de las operaciones de las empresas.

3.6.1.1. Método de partición de utilidades (Ejemplo de caso)

Cuadro 17. Planteamiento gráfico.



3.6.2. Método residual de partición de utilidades.

Este método consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes.

Para la asignación, se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las partes involucradas en la operación. La utilidad de la operación global se asignará de la siguiente manera:

1. Se determinará la utilidad mínima que corresponda en su caso, a cada una de las partes relacionadas mediante la aplicación de cualquiera de los métodos referidos en las fracciones I, II, III, IV y V, sin tomar en cuenta la utilización de los intangibles significativos.

La utilidad de operación global se asignará de la siguiente manera:

2. Se determinará la utilidad residual, la cual se obtendrá disminuyendo la utilidad mínima a que se refiere el punto 1, de la utilidad global. Esta utilidad residual (Utilidad que se deriva de intangibles) se distribuirá entre

las partes relacionadas involucradas en la operación, tomando en cuenta, entre otros elementos, los intangibles significativos utilizados por cada una de ellas, en la proporción en que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes en operaciones comparables.

El método residual de partición de utilidades, resulta ideal cuando se tienen intangibles que influyen de manera determinante en las partes relacionadas involucradas en la operación que se analiza.

En resumen tenemos:

Método residual de partición de utilidades:

- Se determina una utilidad global.
- Se aplica una tasa de retorno obtenida de comparables sobre el "capital funcional" para determinar la "utilidad funcional".
- La utilidad remanente o "residual" se asigna en función del "capital residual" (Intangibles).

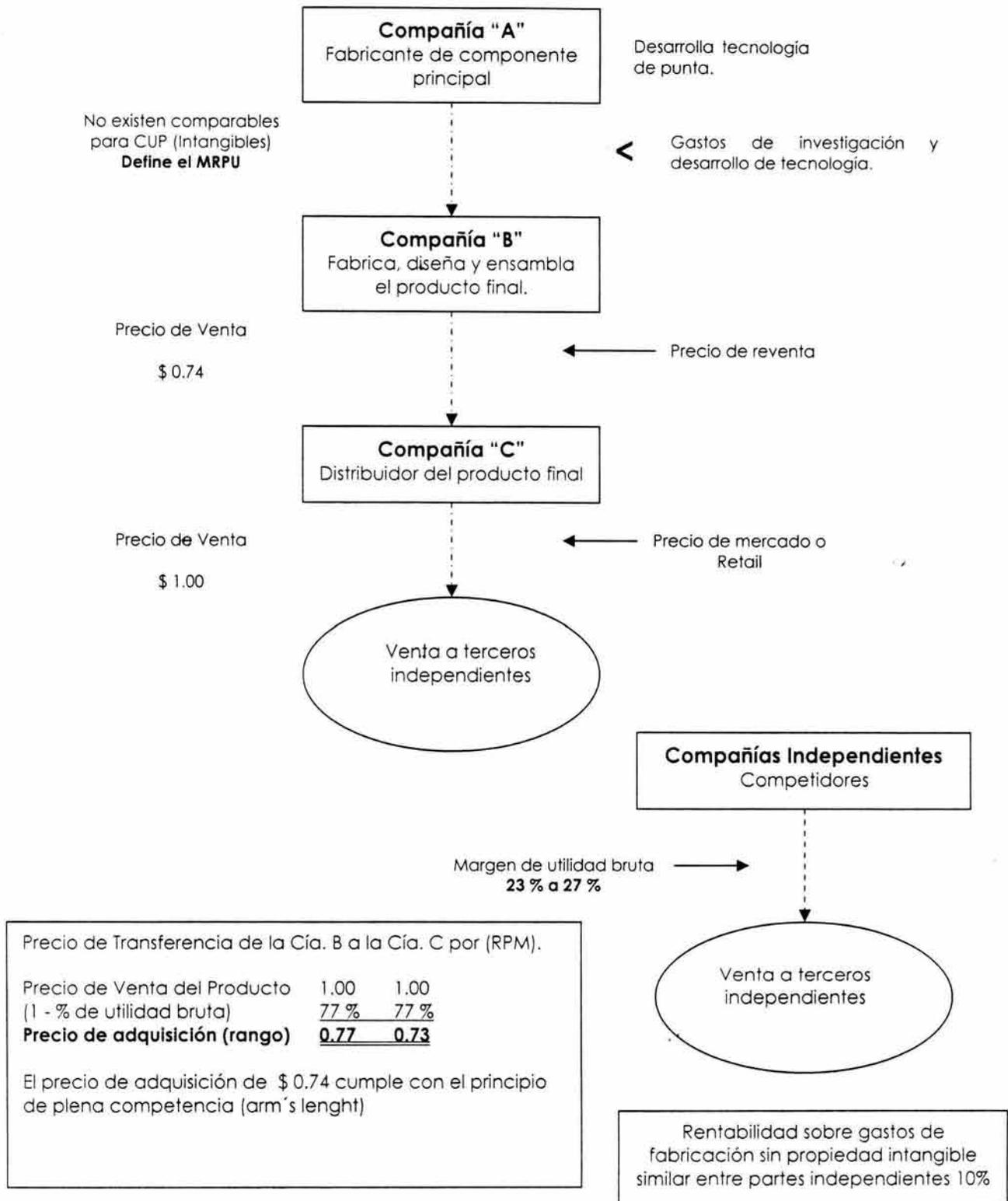
Dónde:

Capital funcional: Es el utilizado para el desarrollo de las funciones normales de la empresa en operación.

Capital residual: Es aquel utilizado para el desarrollo de intangibles y,

Utilidad residual: Es la utilidad derivada del desarrollo de dichos intangibles.

3.6.2.1. Método residual de partición de utilidades. (Planteamiento gráfico)



Cuadro 18. Planteamiento Gráfico del método residual de partición de utilidades.

Solución numérica:

Compañías "A" y "B" (datos iniciales):

Resultados	A	B
Ventas netas	500.00	1,000.00
Compras	100.00	500.00
Gastos de fabricación	150.00	200.00
Utilidad bruta	250.00	300.00
Investigación y desarrollo (<i>Intangible</i>)	150.00	100.00
Gastos de operación (<i>Administración</i>)	100.00	100.00
Utilidad en operación	100.00	100.00

Comparables

Compensación por manufactura	A	B
Gastos de fabricación	150.00	200.00
Margen de rentabilidad	10 %	10 %
Utilidades sobre manufactura	15.00	20.00
Utilidad operativa (combinada)	100.00	
Utilidad sobre manufactura "A"	15.00	
Utilidad sobre manufactura "B"	20.00	
Utilidad residual combinada	65.00	

Comparables de mercado.

La división de utilidades se hará en base a los gastos de investigación y desarrollo.

Compensación por manufactura	A	B
Utilidad residual combinada	65.00	65.00
(X) Gastos en I y D (Individual)	150.00	100.00
(entre) Gatos en I y D (combinados)	250.00	250.00
(=) Utilidad residual distribuida	39.00	26.00

Utilidades recalculadas:

	A	B
Utilidad sobre manufactura	*15.00	*20.00
Utilidad residual distribuida	39.00	26.00
Utilidad de Operación	54.00	46.00

Precio de Transferencia ajustado.

Cuadro 19. Solución al caso por método residual de partición de utilidades.

Operación Ajustada:

Resultados	A	B
Ventas netas	554.00	1,000.00
Compras	100.00	554.00
Gastos de fabricación	150.0	200.00
Utilidad bruta	304.00	246.00
Investigación y Desarrollo (<i>Intangible</i>)	150.00	100.00
Gastos de operación (<i>Administración</i>)	100.00	100.00
Utilidad en operación	54.00	46.00

→ Precio de Transferencia ajustado.

3.6.3. Método de márgenes transaccionales de utilidad en operación (TNMM).

Definido por en el artículo 216 Fracción VI de la Ley de Impuesto sobre la renta, el método de márgenes transaccionales de utilidad en operación (TNMM o MTUO) consiste en determinar entre transacciones entre partes relacionadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido empresas comparables o partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos gastos o flujos de efectivo.

El método de márgenes transaccionales de utilidad de operación examina la utilidad neta en relación a una base adecuada que un contribuyente realiza en operaciones controladas. Dichas bases pueden ser:

- Costos
- Ventas.
- Activos
- Gastos de operación.

El método de márgenes transaccionales de utilidad en operación se basa en la idea de que los rendimientos obtenidos por empresas que operan en la misma industria y bajo circunstancias similares tienden a ser iguales en un periodo

razonablemente largo de tiempo. (Explicado bajo teorías económicas de competencia perfecta y equilibrio de mercado).

El Precio de Transferencia analizado a través del método de márgenes transaccionales de utilidad en operación se determina comparando las utilidades obtenidas por un contribuyente en transacciones controladas con el mismo indicador de rentabilidad obtenido de transacciones independientes que cumplan con el principio de plena competencia (*arm's length*) a través de la aplicación de las siguientes:

- Utilidad neta / Ventas Netas.
- Utilidad Neta / Activos (ROA = Rentabilidad sobre activos).
- Cocientes o ratios de Berry.

La guía de la OCDE recomienda la aplicación de este método siempre y cuando este se aplique a una de las partes relacionadas sujetas a revisión. Aunado a lo anterior, las guías de la OCDE recomiendan la aplicación de este método al momento en que los Precios de Transferencia se establecen y como prueba de la razonabilidad de los precios de transferencia establecidos utilizando otros métodos.

Un parámetro de aplicación adicional sería que se permite el empleo de este método sólo cuando se trate de transacciones intercompañías y no a todas las transacciones.

3.6.3.1. Pasos a seguir para la elaboración de un estudio de Precios de Transferencia mediante la aplicación del método de márgenes transaccionales de utilidad en operación. (MTUO)

- A) Elaboración del análisis funcional.
- B) Identificación de comparables.
- C) Elección del indicador o margen a utilizar.

- D) Determinación del período de tiempo apropiado para hacer el análisis.
- E) Probar la razonabilidad de los resultados obtenidos.

A) y B) Elaboración del análisis funcional e identificación de comparables.

- Análisis de las funciones realizadas y los riesgos asumidos por la parte relacionada elegida, así como establecer si tiene propiedades intangibles valiosas.
- Identificar las transacciones o compañías potencialmente comparables.
- Identificar diferencias entre los comparables que puedan afectar la rentabilidad.
- Elección de los sets de comparables a utilizar y determinar los ajustes a efectuar para eliminar las posibles diferencias.
- Escoger el indicador de rentabilidad a utilizar para el análisis. (Es conveniente utilizar más de un indicador de rentabilidad, para probar la razonabilidad de los mismos y los resultados (*arm's length*)).

C) Elección del indicador o margen a utilizar.

Todos los indicadores o márgenes de rentabilidad que se utilizan en el MTUO se basan en utilidades en operación.

El análisis se puede realizar aplicando la tasa sobre retorno de Activos (ROA) basados en activos totales:

- Activos totales.
- Activos totales menos pasivos circulantes.
- Activos menos pasivos.
- Retorno sobre las ventas netas.

La tasa de retorno sobre activos (ROA por sus siglas en inglés), es el indicador más aceptado por la teoría económica. Lo que se busca a través de la

aplicación de esta tasa de retorno, es demostrar la congruencia existente entre los activos utilizados para generar utilidades. Las limitantes de aplicación de la ROA sería por aquellas empresas en las que los activos no representan del todo la generación de una utilidad; es decir que el hecho que una empresa genere sus utilidades no siempre sería correcto atribuírselo a los activos que esta posea. Esto se comprueba por ejemplo en las empresas de desarrollo de software en las que la base de generación de utilidades lo representa el capital humano ya que los activos pueden ser mínimos o no representativos para estudiar la situación de una empresa a través de una ROA.

Un elemento adicional que complica la aplicación del método de márgenes transaccionales sería la existencia de activos intangibles en la operación y que su existencia repercuta de manera frontal los resultados financieros de la compañía. Si esta situación se presentara, la entidad deberá contar con estudios preliminares que determinen el valor del intangible, además de encontrar comparables que se le asemejen en términos operativos y monetarios.

En el caso de activos tangibles, las diferencias de uso, tiempo, condiciones de los activos e intensidad de utilización pueden ser elementos que influyan para la determinación del precio.

Además de la aplicación del ROA, se permite el empleo de otras tasas de retorno como lo son el retorno sobre ventas, la cual permite evaluar el desempeño de la organización. El empleo de esta tasa de retorno resulta útil cuando los activos no se encuentran correctamente valuados o identificados con la operación.

Nuevamente se hace mención de que este método al formar parte de un método no tradicional o bien basado en utilidades, los resultados que arrojen dichos estudios pudieran no satisfacer a la autoridad al momento de ser sometidos a estudio.

F) Determinación del período de tiempo apropiado para hacer el análisis.

El uso de información de varios periodos logra que los resultados sean parejos y elimina efectos incidentales que puedan llevar a los contribuyentes a obtener resultados o conclusiones inadecuadas. El empleo de información histórica, elimina o reduce los efectos de las estrategias iniciales de penetración de las compañías.

En caso de que la rentabilidad dependa de un ciclo de negocios, se deberá utilizar el periodo completo de dicho ciclo para poder determinar el rango de márgenes de utilidad neta. (En caso de que afecte la rentabilidad del negocio). Aunque el periodo a utilizar dependerá de cada caso, generalmente información de 3 o mas años podrán otorgarle certidumbre al estudio.

Cuando se analiza información cronológica mas allá de tres ejercicios, los márgenes pueden ser calculados por cada empresa a través del tiempo, aplicando para ello un promedio simple, aunque también puede utilizarse un promedio ponderado, en el que los años con mayor monto de ventas tenga un peso más fuerte en la operación sujeta a análisis. Cuando se analizan periodos iguales o menores a un año, el promedio puede ser calculado de forma anual determinando un promedio por el total del periodo.

g) Probar la razonabilidad de los resultados obtenidos.

El último paso en la aplicación del método de márgenes transaccionales para determinar los Precios de Transferencia es el verificar la razonabilidad de los datos obtenidos utilizando métodos o indicadores alternativos. Esto otorgará más certidumbre y congruencia a nuestro estudio y lo fortalecerá en caso de que la autoridad pudiera debatir o discernir del resultado.

3.6.3.2. Debilidades y ventajas del método de márgenes transaccionales de utilidad en operación.

El método de márgenes transaccionales de utilidad en operación, presupone que las transacciones siempre generarán utilidades para al menos uno de los participantes, situación que no siempre sucede en operaciones realizadas entre partes relacionadas. Cabe mencionar que ninguno de los métodos tradicionales garantiza este supuesto en su aplicación.

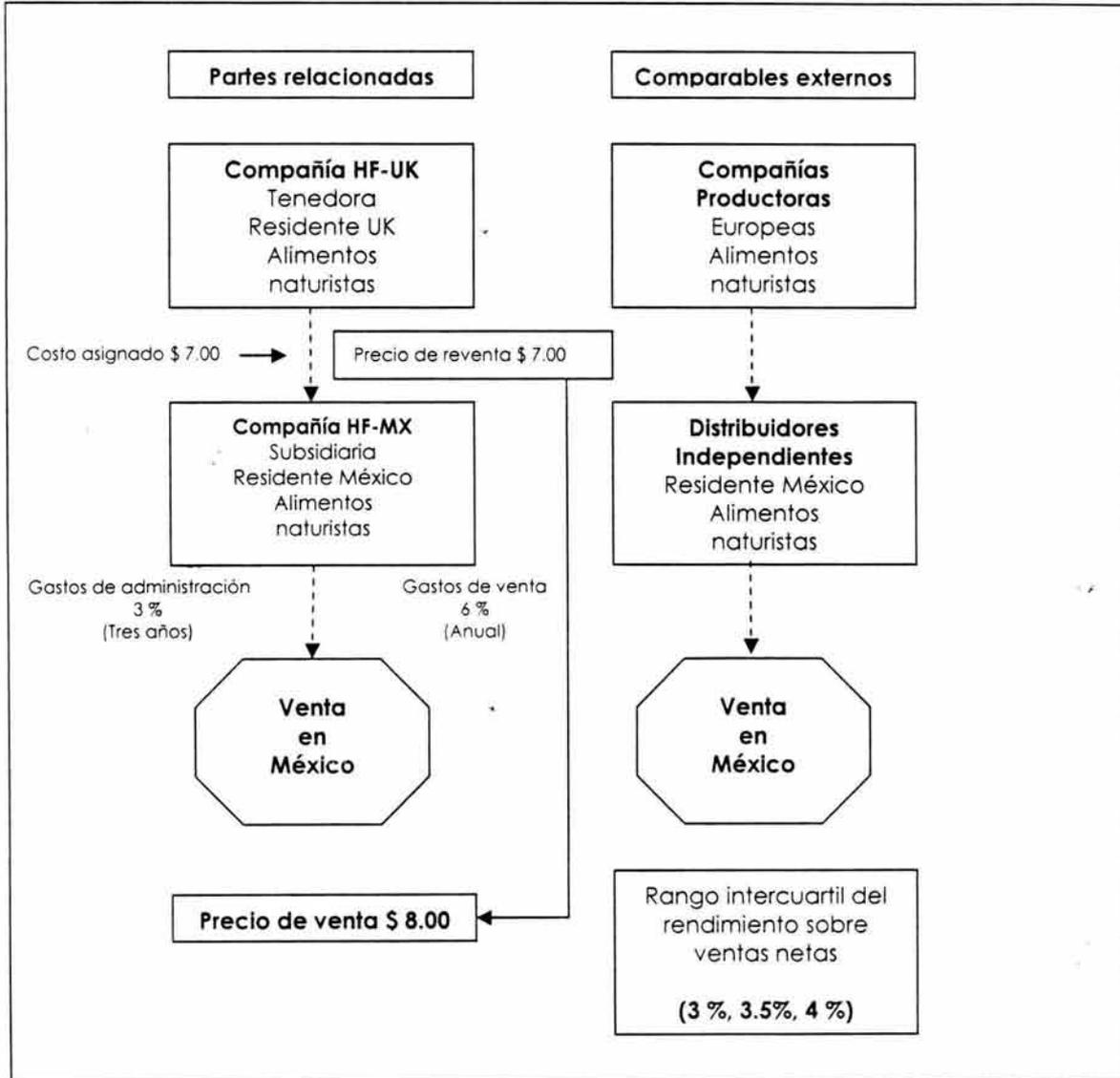
Una limitante en la aplicación de este método es que este únicamente analiza las funciones y los riesgos de una de las partes involucradas de la transacción controlada. No contempla la utilidad total de la empresa (multinacional) derivada de las operaciones intercompañías.

Entre las ventajas que tiene este método, está la que dice que los resultados de aplicar el MTUO pueden estar menos afectados por diferencias transaccionales que los resultados provenientes de los otros métodos y se basa en márgenes netos menos sensibles a las diferencias en funciones.

Otra ventaja importante es que al analizar solamente a una de las partes (como lo prescribe este método) las necesidades de información son menores, situación que simplifica de forma importante su empleo y que lo hace preferible cuando la información es escasa. (Situación que hace que dicho método sea uno de los más socorridos en México en donde la información pública disponible es muy limitada).

3.6.3.2. Método de márgenes transaccionales de utilidad en operación.

Planteamiento gráfico.



Cuadro 20. Planteamiento gráfico del método de márgenes transaccionales de utilidad en operación.

Cuadro 21. Solución numérica.

Compañía HF-MX

ROS (Rango Intercuartil) ⁶⁴	3.50 %
Gastos de Venta	6.00 %
Gastos de Administración	3.00 %
Margen de Utilidad Bruta	12.50 %

Aplicación del Método de márgenes transaccionales:

Precio de Venta (De la subsidiaria en México)	\$ 8.00
(1 - % utilidad bruta) (1 - 12.50 %)	87.50 %
Costo de Ventas	\$ 7.00

Costo que tiene que ser asignado por la matriz a la subsidiaria (Precio de reventa de la matriz Británica a la subsidiaria en México).

Estado de resultados ajustado (Una vez aplicado el método de márgenes transaccionales de utilidad en operación).

Estado de resultados	\$	%
Ventas netas	8.00	100.00
Costo de ventas	7.00	87.50
Utilidad bruta	1.00	12.50
Gastos de operación	0.72	9.00
Utilidad en operación	0.28	3.50

Tal como se demuestra en el rango intercuartil, se comprueba que la operación esta ajustada bajo el principio de plena competencia o arm's length y se considera un Precio de Transferencia correcto.

Rango intercuartil del rendimiento sobre ventas netas
(Resultado de los comparables)

Comparable 1	Comparable 2	Comparable 3
3.00 %	3.50 %	4.00 %

⁶⁴ ROS = Formula del Rendimiento sobre ventas Netas. Se determina mediante la razón de (Ingresos Netos / Ventas). El resultado de dicha razón financiera se aplicó a los diferentes comparables con el fin de obtener el rango de utilidad bruta sobre el cual debiera ser ajustado con el fin de otorgar un Precio de Transferencia que cumpliera con el principio de plena competencia o arm's length.

3.6.4. Regla del mejor método.

La determinación correcta del precio al que se transfieren bienes, servicios, acciones intangibles o productos financieros, depende en esencia de la metodología elegida para determinarlo. Atendiendo a esto, el contribuyente o el consultor responsable de la preparación del estudio de Precios de Transferencia debe analizar, decidir y posteriormente sustentar el porque se inclinó en la aplicación de cierto método o combinación de métodos prefiriéndose sobre otros métodos recomendados por la OCDE y/o la legislación en su caso.

Como ya se mencionó en este capítulo, las directrices aplicables en Precios de Transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias prefieren el empleo de los llamados métodos tradicionales (discutidos previamente en los puntos 3.5.1., 3.5.2. y 3.5.3.) a cualquier otro de los métodos descritos en las guías. Cuando las circunstancias del ente a ser analizado (giro de la industria, características de la operación, ausencia de comparables, etc.) no permitan el empleo de los métodos tradicionales, el estudio deberá detallar las razones por las que se rechazaron tales métodos y sustentar porque el o los métodos elegidos eran los más indicados de acuerdo al tipo de industria, tipo de operación, características y circunstancias que así correspondan.

3.6.4.1. El Código Interno de Rentas de Estados Unidos, La OCDE y el "Best Method Rule"

Para 1968, el Código de Rentas de los Estados Unidos, establecía que para determinar que el monto de precios y contraprestaciones establecidas entre partes relacionadas hubieran sido pactados dentro de condiciones de mercado, debía aplicarse de manera obligatoria el método de precio comparable no controlado, y en su defecto el método de costo adicionado. Posteriormente para 1992 el IRS (Servicio de Rentas de Estados Unidos) reconoce la dificultad práctica que existía para algunos contribuyentes de aplicar este

método ya que en muchas ocasiones no existían siquiera empresas con operaciones comparables o bien no había información de ellas por lo que el IRS decide modificar su código con el fin de permitir el empleo tanto de métodos tradicionales como transaccionales con el fin único que su aplicación demostrará el principio de plena competencia.

La regla modificada del también llamado "Best Method Rule", propone a partir de 1994 las características más relevantes en cuanto al contenido del estudio:

- 1. Información completa y precisa.** Contar con información completa y precisa para ser utilizada en la elaboración del estudio (Cifras fiscales y contables consistentes, revelación de las operaciones con partes relacionadas, políticas intercompañías, contar con un buen análisis funcional, etc.).
- 2. Grado de comparabilidad de las operaciones no controladas.** Se refiere a la calidad de la información que se obtiene de las empresas comprables. La información que estas proporcionen deberán demostrar que se trata de empresas independientes, que asimismo sus operaciones se realizaron entre partes no relacionadas, que la información se encuentra exenta de cualquier manipulación posible y en todo caso deberá probarse que estas operaciones enfrentan la libre situación del mercado.
- 3. Los menores ajustes aplicables necesarios.** La selección del método empleado deberá garantizar su idoneidad y aptitud. Por lo que la selección del método y sus comparables deben ajustarse sin mucha dificultad para su estudio. Un comparable que ha sufrido un sinnúmero de ajustes económicos a fin de adecuarse al método o a la empresa sujeta a examen pudiera ser considerada por la autoridad no apta como comparable o incluso pensar que el comparable fue dolosamente alterado para beneficiar a la empresa examinada.

3.6.4.1. La aplicación de la regla del mejor método según los criterios de la OCDE.

Como se ha mencionado a lo largo de esta investigación, las directrices de la OCDE dividen su metodología en métodos tradicionales directos y los métodos de utilidades transaccionales.

De acuerdo a las guías de Precios de Transferencia, la OCDE recomienda sobre todo la aplicación de los métodos tradicionales por eliminación. En caso de que ninguno de ellos sea útil para el análisis se podrán emplear alguno de los métodos transaccionales.⁶⁵

Con lo anterior, los métodos transaccionales serán métodos usados por eliminación de los tradicionales.

Finalmente, la OCDE hace mucho hincapié en la desaprobación expresa hacía métodos basados en distribución de utilidades como lo son el método de prorrateo de costos, gastos o utilidades en virtud de que estos no cumplen con el llamado principio de plena competencia.

3.7. Herramientas auxiliares para la comprobación de los métodos.

El penúltimo párrafo del artículo 216 de la Ley del Impuesto sobre la Renta menciona que derivada de la aplicación de uno de los métodos señalados en este artículo, el contribuyente podrá obtener un rango de precios, monto de las contraprestaciones o márgenes de utilidad cuando existan dos o más operaciones comparables.

⁶⁵ El párrafo 3.49 de las Directrices de la OCDE en la materia en cuestión indican que: "... A la fecha, la experiencia práctica ha demostrado que en la mayoría de los casos, es posible aplicar los métodos transaccionales tradicionales..."

Asimismo, el citado artículo menciona que para dar cumplimiento a lo anterior, el que elabora el estudio podrá de auxiliarse de la aplicación de métodos estadísticos.

Para concluir este capítulo mencionaremos dos herramientas de comprobación auxiliares para la aplicación de los métodos: el método de los ratios de Berry y el método del rango intercuartil.

Como ya se mencionó, cuando como resultado de la aplicación de alguno de los métodos descritos en la guía de la OCE así como por el artículo 216 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, complementar el estudio a través de métodos mediante la aplicación de métodos estadísticos otorgarán una mayor certidumbre al estudio y sus resultados pues en otras palabras, la aplicación de métodos estadísticos servirán como una comprobación alterna de la aplicación de los métodos. Aunque ni la Ley del Impuesto sobre la Renta, ni las guías de la OCDE marcan como obligatoria su aplicación, incluir alguno de estos métodos como parte integral del estudio de Precios de Transferencia fortalecerán sus conclusiones y tendrán un soporte mucho más sólido en caso de que la autoridad pudiera requerir al contribuyente.

3.7.1. Método de los Ratios de Berry. El Caso Dupont.

El método de Ratios de Berry nace apenas en la década de los sesenta producto de las investigaciones del profesor Charles H. Berry, funcionario del Servicio Interno de Rentas de los Estados Unidos, posteriormente designado como maestro emérito de la Universidad de Princetown.

El trabajo Berry se desarrolló en 1958 cuando la empresa Dupont de Nemours Company (Dupont EU)⁶⁶ domiciliada en los Estados Unidos estableció una

⁶⁶ Section 18.6 Intercompany Transfer Pricing Transfer Of Tangible Property –Determination Of An Arm's Length Price, Dupont de Nemours and Company vs. United States, 608 F2d 445 (Ct. Cl. 1979), adopted in part 78-1 USTC 9374 (Ct. Cl. Tr. Div. 1978).

subsidiaria en Suiza con el objetivo inicial de ser un vínculo de información comercial en Europa participando en un primer momento en ferias y congresos celebrados en ese continente, asimismo funcionar como una oficina de información. Sin embargo, posteriormente, la subsidiaria europea comenzó a comercializar productos para posteriormente establecer plantas de manufactura.

Dupont Europa penetró en ese continente de manera muy exitosa y de forma muy rápida, siendo base de la mayor parte de sus ingresos, aquellos enviados por su casa matriz es los Estados Unidos por los que Dupont Europa recibía una comisión por la intermediación que oscilaba en el 20% sobre el precio de venta. Con esto se lograba dejar en el viejo continente el 75% del margen de utilidad de Dupont Estados Unidos por las operaciones que realizaba en Europa.

Esta situación atrajo la atención del Servicio de Rentas Internas de los Estados Unidos (IRS en adelante) el cual en 1961 exigió a Dupont el pago de impuestos omitidos por una violación al código de rentas de los Estados Unidos por los años de 1959 y 1960 por el re-direccionamiento de ganancias y beneficios a Europa, atendiendo a esto, Dupont realizó el pago al IRS para inmediatamente demandar al IRS ese mismo año.

El argumento inicial de Dupont era que entre las comisiones pagadas a su filial europea y a partes independientes no había diferencia significativa por lo cual el principio de plena competencia o *Arm's length* existía siendo por lo tanto injusto el reclamo fiscal del IRS a Dupont.

La defensa del IRS fue más allá del planteamiento de Dupont, pues como ya se mencionó en el análisis de los métodos, el principio de plena competencia no lo define solamente el precio, si no también los riesgos asumidos, funciones desempeñadas y activos utilizados por cada una de las partes. Por lo tanto el

IRS desarrolló un análisis más complejo en base a los siguientes cuestionamientos:

- Análisis de funciones desempeñadas por Dupont EU (Fletes, Impuestos financieros, riesgos, investigación y desarrollo, etc.).
- Análisis de funciones de la filial europea.
- Precio asignado por funciones realizadas.
- Posicionamiento comercial de Dupont en el mercado europeo.
- Garantías proporcionadas al consumidor final y que parte asume ese riesgo.
- Costos y gastos de publicidad, propaganda y distribución.
- Marcas, patentes, *know-how* y demás intangibles utilizados en la operación: ¿Quién lo detenta? ¿Quién los aprovecha? ¿Bajo que condiciones?

A partir de estas premisas, el trabajo desarrollado por Berry consistió en primer lugar de allegarse de información correspondiente a los últimos cinco años (1967 – 1971) de seis empresas independientes comparables a Dupont Europa. Siendo estas empresas de residencia norteamericana. El análisis de Berry se enfocó en la determinación y comparación de los resultados operativos de las mismas mediante la aplicación de márgenes transaccionales.

A partir de esta deducción, Berry comienza a determinar a través de razones financieras por el desarrolladas, (Ratios de Berry) diferentes márgenes que pudieran explicar el Precio de Transferencia reportado por Dupont EU y compararlo con el obtenido por empresas independientes similares en operaciones comparables.

Razón del Margen Bruto.

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Utilidad bruta en la reventa}}{\text{Costo total}}$$

Razón financiera aplicada a Dupont Europa vs. empresas comparables. Se dedujo que las comisiones recibidas por Dupont Europa eran tan altas que el rango otorgado del 20% era el mismo otorgado a las 6 empresas en conjunto (Rango arm's length de 6.60 % vs. comparables)

Razón de Margen sobre costo:

$$\text{Margen sobre costo total (Mark - Up)} = \frac{\text{Ventas totales}}{\text{Costo total}}$$

Para Dupont Europa, el margen sobre el costo total fue de 282 % para el ejercicio de 1959 y para 1961 alcanzó un margen de 397 %, siendo que las empresas comparables independientes alcanzaron un promedio por los últimos cinco años de 108 %.

Margen de utilidad bruta sobre costo de operación.

$$\text{Margen sobre costo total} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Costo total}}$$

Los márgenes encontrados para Dupont Europa suponen 282 % para 1959 y 397 % para 1960, siendo que las seis empresas comparables analizadas en su conjunto alcanzaban apenas un margen del 124 % acumulado en 5 años.

Ratio de Berry.

$$\text{Margen sobre costo total} = \frac{\text{Utilidad bruta} - \text{interés} - \text{otros ingresos}}{\text{Costo operativo} - \text{intereses} - \text{depreciaciones}}$$

Esta razón bautizada como ratio de Berry, indica al analista los resultados reales de la operación, eliminando los efectos que pudieran derivarse de otros ingresos y gastos diferentes del giro de negocios. Esta fórmula es tan flexible como variantes tenga la empresa a la que le es aplicada este margen. Teniendo en

cuenta siempre que el objetivo de la aplicación de este ratio es reflejar el resultado natural de la operación.

El Ratio de Berry, de la empresa Dupont para Europa alcanzó un margen de 0.82 % para 1959 y de 3.97 para 1960, siendo que las 21 empresas comparables alcanzaron únicamente un ratio de Berry de 1.37 %

La conclusión del Estudio emprendido por Berry y el IRS fue que Dupont Estados Unidos, pago compensaciones que excedían lo establecido por el principio de plena competencia, estando en lo correcto el IRS por las multas aplicadas.

3.7.2. Cálculo del rango intercuartil.

Referenciado en el penúltimo párrafo del artículo 216 y detallado en la regla 3.26.8 de la resolución miscelánea fiscal (RMF) la cual detalla el procedimiento del cálculo del rango intercuartil, a continuación se expondrá un caso práctico de cómo se desarrolla dicho rango, en lugar de transcribir o intentar explicar lo contenido en dicha regla.

Planteamiento.

Determinar el Precio de Transferencia que debe utilizar la compañía X, tomando en cuenta un rango de precios correspondiente a 10 comparables, suponiendo los siguientes precios pactados:

A) \$ 9.96

B) \$ 9.94

C) \$ 13.50

Precios de los comparables: Los comparables encontrados presentaron diferentes precios sobre la misma contraprestación:

Compañía "A"	\$ 12.00	Compañía "F"	\$ 10.75
Compañía "B"	\$ 13.40	Compañía "G"	\$ 11.00
Compañía "C"	\$ 9.85	Compañía "H"	\$ 10.10
Compañía "D"	\$ 8.62	Compañía "I"	\$ 12.20
Compañía "E"	\$ 11.62	Compañía "J"	\$ 9.90

Una vez hecho esto procederemos a ordenar los precios, montos de las contraprestaciones o de márgenes de utilidad en forma ascendente de acuerdo con su valor, asignándoles además un número entero secuencial, iniciando con la unidad y terminando con el número total de elementos que integran la muestra:

Compañía "D"	\$ 8.62	→	1
Compañía "C"	\$ 9.85	→	2
Compañía "J"	\$ 9.90	→	3
Compañía "H"	\$ 10.10	→	4
Compañía "F"	\$ 10.75	→	5
Compañía "G"	\$ 11.00	→	6
Compañía "E"	\$ 11.25	→	7
Compañía "A"	\$ 12.00	→	8
Compañía "I"	\$ 12.20	→	9
Compañía "B"	\$ 13.40	→	10

Posteriormente se obtendrá la mediana adicionando la unidad al número total de elementos que integran la muestra de precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad, dividiendo el resultado entre 2.

$$\text{Mediana} = (\text{Número de elementos} + 1) / 2 = \text{Mediana del Rango}$$

$$\text{Sustitución} = (10 + 1) / 2 = 5.5$$

El valor de la mediana se determinará ubicando el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad correspondiente al número entero secuencial del resultado obtenido en el rubro anterior.

Cuando la mediana sea un número formado por un entero y decimales, el valor de la mediana se ajustará de la siguiente forma:

- A) Se ubicará los elementos inmediato anterior e inmediato posterior en los que se localiza la mediana. En nuestro caso, la compañía F (Posición 5 de la tabla) y la compañía G (posición 6) son los elementos que se ubican más próximos a la mediana.
- B) La diferencia entre ambos se multiplicará por el número decimal correspondiente a la mediana (en este caso 5).
- C) Al resultado del paso anterior se sumará el elemento inmediato anterior de la posición de la mediana determinada (compañía F posición 5 en la tabla)
- D) El Resultado se conoce también como ajuste a la mediana.

Sustituyendo valores nuestro ajuste quedaría como sigue:

	Elemento 5 (F)	10.75	
(-)	Elemento 6 (G)	11.00	
(=)	Diferencia	0.25	
(X)	Excedente decimal de la posición de la mediana original (5.50)	0.50	
(=)	Resultado	0.125	
(+)	Elemento 5 (F)	10.75	
	Mediana ajustada	10.8750	

El siguiente paso será determinar el percentil 25 que se obtendrá de sumar a la mediana, la unidad y dividir el resultado entre 2. La mediana que se empleará deberá ser la mediana natural determinada en principio **(5.50)**.

Percentil 25:

	Mediana	5.50
(+)	la unidad	1.00
(Resultado	<u>6.50</u>
=)		
(/)	2	<u>2</u>
(=)	Percentil 25	<u><u>3.25</u></u>

Como en el caso anterior, cuando el percentil 25 sea un número formado por enteros y decimales, este también deberá ser ajustado de la misma forma que en el caso del ajuste a la mediana; se deberán ubicar los elementos inmediato anterior y superior de la muestra en la cual se localiza el percentil 25 (determinado de 3.25). Para efectos de nuestro caso práctico son los elementos 3 y 4 (Compañías J y H). El resto del procedimiento es el mismo aunque abajo se detalla para mayor claridad:

	Elemento 3 (J)	9.90
(-)	Elemento 4 (H)	10.10
(=)	Diferencia	<u>0.20</u>
(X)	Excedente decimal de la posición de la mediana original (3.25)	<u>0.25</u>
(=)	Resultado	<u>0.05</u>
(+)	Elemento 3 (J)	9.90
	Valor del Percentil 25	<u><u>9.95</u></u>

A continuación se determinará el percentil 75 que se obtendrá de restar a la mediana natural (5.50 en nuestro caso) la unidad y al resultado se le adicionará el percentil 25 obtenido anteriormente

Percentil 75:

	Mediana	5.50
(-)	La unidad	1.00
(Resultado	<u>4.50</u>
=)		
(Percentil 25	3.25
(+)		
(=)	Percentil 75	<u><u>7.75</u></u>

Como en el caso anterior, cuando el percentil 75 sea un número formado por enteros y decimales, este también deberá ser ajustado de la misma forma que en el caso del ajuste a la mediana; se deberán ubicar los elementos inmediato anterior y superior de la muestra en la cual se localiza el percentil 75 (determinado de 7.755). Para efectos de nuestro caso práctico son los Elementos 7 y 8 (compañías E y A). El resto del procedimiento es el mismo aunque abajo se detalla para mayor claridad:

Elemento 7 (E)	11.25
(-) Elemento 8 (A)	12.00
(=) Diferencia	0.75
(X) Excedente decimal de la posición de la mediana original (7.75)	0.75
(=) Resultado	0.5625
(+) Elemento 3 (J)	11.25
Valor del percentil 75	11.8125

De las operaciones realizadas tenemos ya los límites o rangos de precios en plena competencia o Arm's Length:

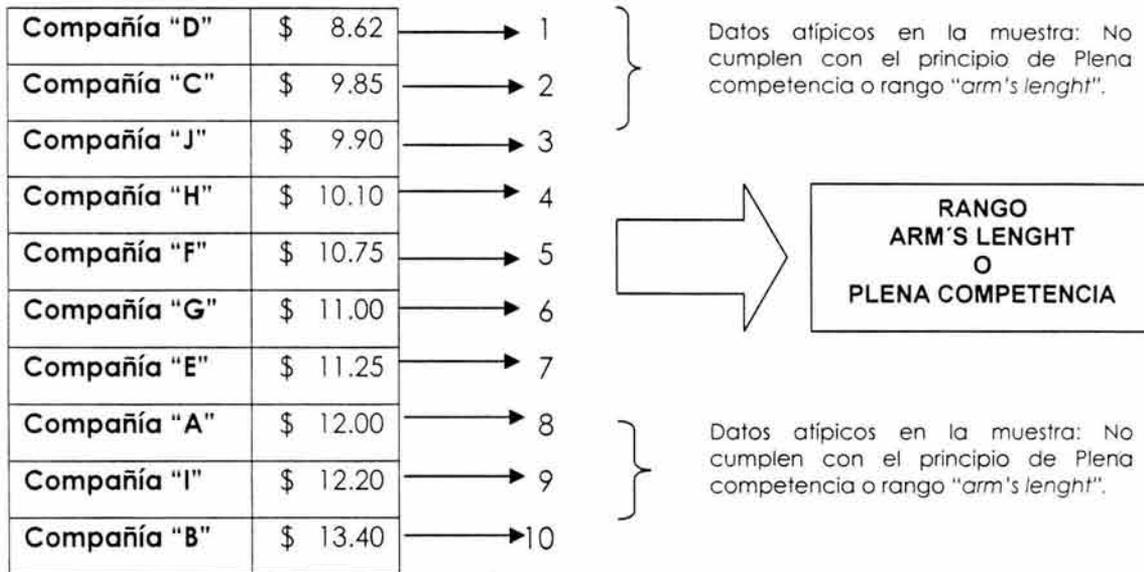
- Límite inferior: \$ 9.95
- Mediana: \$ 10.87
- Límite superior: \$ 11.81

Ahora bien, si los precios, montos de contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se encuentran entre el límite inferior y superior (9.95 y 11.81), se considerarán como pactados o utilizados entre partes independientes. Sin embargo, cuando se disponga de información que permita identificar con mayor precisión el o los elementos de la muestra ubicados entre los límites citados que se asemejen más a las operaciones del contribuyente o al

contribuyente, se deberán utilizar los precios, montos de contraprestaciones o márgenes de utilidad correspondientes a dichos elementos.

Solución:

Nuevamente se analizaran los resultados con nuestra muestra de comparables:



Límites determinados:

- Límite inferior: \$ 9.95
- Mediana: \$ 10.87
- Límite superior: \$ 11.81

Retomado el planteamiento inicial:

Supuesto 1. Si el Precio pactado es de 9.96

- El precio se considera de plena competencia por encontrarse en el rango.

Supuesto 2. Si el precio pactado es de 9.94

- El precio no cumple con el Principio de Plena competencia. Se ajusta a la mediana. (10.87)

Supuesto 3. Si el precio pactado es de 13.50

- El precio no cumple con el Principio de Plena competencia. Se ajusta a la mediana. (10.87)

Capítulo IV.

Metodología de Casos.

4.1. Introducción.

Las investigaciones se originan de ideas y las ideas constituyen el primer acercamiento a la realidad de lo que habrá de investigarse. Con esta idea Hernández Sampieri, comienza el capítulo I de su libro "Metodología de la investigación". A lo largo de su lectura, Sampieri explica los fenómenos, situaciones o hechos que impulsan a una persona en desarrollar sus habilidades como investigador. Nuestro alrededor puede ser un gran campo virgen del cual podemos tomar múltiples ideas para seleccionar una y comenzar a investigar.

Las experiencias personales, profesionales, los materiales impresos y electrónicos, el entorno natural y social que nos rodea, las conversaciones personales, hechos, creencias e incluso presentimientos son ideas incipientes que pueden convertirse en investigaciones concretas en un futuro.

Una vez que hemos sido receptores de estas ideas, comenzaremos a canalizarlas a través de sus antecedentes. En este punto nuestra investigación inicial se comenzará a delimitar nuestras ideas descubriendo que quizás alguna idea colateral es mucho más interesante de análisis que la idea principal que surgió en un principio. Un paso posterior sería investigar la viabilidad de nuestro estudio. Partiendo del hecho de las capacidades económicas, de factibilidad de materialización y del aprovechamiento que el estudio generará en el futuro. La investigación puede ser tan libre como el nacimiento de nuestras ideas, sin embargo siempre se deberá buscar el aprovechamiento futuro que la investigación pudiera generar no sólo al autor sino a usuarios posteriores.

Ahora bien, el deseo, el gusto y nuestra capacidad de investigación y cuestionamiento no representan en todos los casos una garantía del éxito que pudiera tener una investigación. Es evidente que, cuanto mejor se conozca el

tema, el proceso de afinar la idea será más eficiente y rápido. Desde luego hay temas que han sido más investigados que otros y, en consecuencia, su campo de conocimiento se encuentra más estructurado. Estos casos requieren de planteamientos más específicos y depurados (situación que obliga a delimitar la investigación también en términos de tiempo).

Como referencia a lo anterior, Hernández Sampieri delimita los temas de investigación y su tratamiento en ejecución como se muestra a continuación:

- A) Temas ya investigados.** Se encuentran estructurados y formalizados, sobre los cuales se pueden encontrar documentos escritos y otros materiales que reportan los resultados de investigación y/o análisis o situaciones.
- B) Temas ya investigados pero menos estructurados y formalizados.** Sobre los que ha existido una investigación previa pero existen pocos documentos escritos y/o materiales adicionales que complementen la investigación. El conocimiento puede ser disperso o no ser accesible. En tal caso las alternativas de investigación pueden ser la investigación informal (entrevistas, expertos en el tema, práctica, juicio, etc.).
- C) Temas poco investigados y estructurados.** Investigación muy incipiente y poco estructurada requiere de una gran inversión de tiempo para encontrar lo que se necesita.
- D) Temas no investigados.** Información nula. Se requiere de mucho tiempo, paciencia y dedicación cuando el tema de investigación enfrenta nulas fuentes adicionales.

4.2. Planteamiento del Problema.

Una vez que a partir de una idea nace una investigación, el paso siguiente es definir, estructurar y afinar más formalmente la idea de la investigación. En su libro, Hernández Sampieri cita a Ackoff⁶⁷ mencionando que un problema

⁶⁷ Hernández Sampieri Roberto et al, Metodología de la investigación, 2ª edición, Mc Graw Hill, México, p.5.

correctamente planteado está parcialmente resuelto, a mayor exactitud, corresponden más posibilidades de obtener una solución satisfactoria.

Ahora bien Kerlinger (citado en el mismo libro de Sampieri), establece los criterios para plantear adecuadamente el problema de investigación en tres ideas:

1. La relación entre dos o más variables en el problema planteado.
2. La formulación clara y sin ambigüedades del problema.
3. La posibilidad de plantear el problema a través de una prueba empírica.

Siguiendo la metodología de Sampieri, además de lo anteriormente mencionado, el planteamiento del problema será calificado como válido y estructurado cuando se desarrollan antes tres elementos mínimos de desarrollo:

1. **Objetivos de la investigación.** Establecen que pretende la investigación.
2. **Preguntas de investigación.** Las preguntas indican las interrogantes que deben ser resueltas como producto final de la investigación.
3. **Justificación de la investigación.** Nos indica cuales son los factores que nos indican el porqué en la realización de un trabajo de investigación.

Los elementos arriba descritos deben formularse con coherencia, mostrando congruencia entre si y encaminarse hacia una misma dirección.

La importancia al plantear un problema partiendo de estos elementos, otorgará certidumbre al trabajo pues generará orden a la investigación en la búsqueda de una idea concreta y establecerá además la posibilidad de la prueba empírica, además de que la observancia de estos tres puntos definirá las características del trabajo enfocado a la conveniencia de la investigación, relevancia social, implicaciones prácticas, valor teórico y utilidad metodológica.

Dentro de esta fase de diseño de la investigación, una parte importante resulta el buscar una posible consecuencia de nuestra investigación. Esto consiste en el análisis preliminar de los resultados que puede traer lo publicado en la investigación. Definirá las consecuencias que puede tener a terceros el trabajo realizado. Cuando se hace una investigación a través del método científico, los juicios morales o estéticos no tienen cabida. Dependerá mucho de la ética individual el incluir o no estos planteamientos como parte del estudio. Cuando se ha optado por incluir planteamientos de este tipo se corre el riesgo de que la investigación pueda ser desvirtuada al corromper e impedir su comprobación.

4.3. Selección de alternativas.

El siguiente paso es la presentación de alternativas que se evaluarán para dar solución al problema presentado por el caso.

Partiendo desde un punto de vista de metodología de la investigación, se puede encausar este caso con un enfoque de diseño no experimental de investigación, que es el que se realiza sin manipular deliberadamente variables, se basa en variables que ya ocurrieron o se dieron en realidad sin la intervención directa del investigador.

La investigación no experimental es conocida también como investigación *ex post facto* (los hechos y las variables ya ocurrieron) y observa variables y relaciones entre éstas en su contexto natural.

Los diseños no experimentales se clasifican como sigue:

Diseño no experimental	Transeccionales	Descriptivo
Diseño no experimental	Transeccionales	Correlacionales/ causales.
Diseño no experimental	Longitudinales	De tendencia
Diseño no experimental	Longitudinales	De análisis evolutivo de grupo.
Diseño no experimental	Longitudinales	Panel.

Los diseños transeccionales, realizan observaciones en un momento único en el tiempo. Cuando miden variables de manera individual y reportan esas mediciones son descriptivos. Cuando describen relaciones entre variables son correlacionales y si establecen procesos de causalidad entre variables son correlacionales/causales.

Los diseños longitudinales realizan observaciones en dos o más momentos o puntos en el tiempo. Si estudian una población son diseños de tendencia, si analizan una subpoblación o grupo específico son diseños de análisis evolutivo de grupo y si estudian los mismos sujetos son diseños de panel.

La investigación no experimental posee un control menos riguroso que la experimental y en aquella es más complicado inferir en relaciones causales, pero la investigación no experimental es más natural y cercana a la red cotidiana.

El tipo de diseño a elegir se encuentra condicionado por el problema a investigar, el contexto que rodea a la investigación, en el caso y tipo de estudio y alternativas presentadas.

4.3.1. Evaluación de las alternativas.

En este punto se presentan las alternativas de manera individual para poder decidir la mejor opción. Para el análisis de alternativas, se ponderan los aspectos positivos y negativos de cada una de las alternativas presentadas.

Tabla de evaluación de las alternativas.

ASPECTOS POSITIVOS	ASPECTOS NEGATIVOS

También se presenta la conclusión de la evaluación de cada alternativa.

4.3.2. Selección de la alternativa de solución.

Una vez que se conocen las diversas alternativas presentadas para la solución del caso, se analizan las conclusiones de cada una de las alternativas presentadas y se elige la más adecuada para la resolución del caso.

Tabla de conclusiones de alternativas.

ALTERNATIVAS	CONCLUSIONES DE LAS ALTERNATIVAS.

Seleccionando de la tabla la alternativa más adecuada:

ALTERNATIVA
✓

La aplicación de la mejor opción, esto es la implantación de la alternativa es otro aspecto importante, ya que si bien para efecto didáctico, el caso presenta hasta la toma de decisión de la mejor alternativa, ciertamente la implantación es otro aspecto importante de la alternativa seleccionada ya que esta nos lleva a evaluar una vez más que tan adecuada fue la selección de la alternativa.

La implantación es el proceso de aplicar la alternativa y de controlarla en su operación, esto requiere también de una metodología, para lograr que sea exitosa en una empresa.

4.4. El Método de casos.

El método de caso describe un suceso real de interés profesional, de una complejidad limitada tomando en cuenta los elementos de la realidad (temporal, local o financiera). Algunas veces estos casos son gratos, aunque mayoritariamente son desagradables: accidentes, casos de enfermedad,

demandas judiciales u otros incidentes. Se prepara a partir de protocolos que describen los actos: declaraciones de participantes (audiencias o interrogatorios), hojas de enfermos, balances comerciales, recortes de periódicos o apuntes de los actos personales. Entran en el concepto de los actos, informaciones adicionales, documentos, opiniones, pruebas objetivas o un plan de la situación. La descripción pone, finalmente, al alcance de la mano, la información pertinente del caso que ha ocurrido. Quien quiera analizar un caso, debe recurrir a la documentación de este, si se desea ofrecer una solución satisfactoria del caso.

Médicos y juristas saben, desde hace mucho tiempo, que pueden aprender de buenos apuntes sobre un caso. Por esta razón las primeras aplicaciones del "método del caso" están asociadas a la formación o perfeccionamiento de abogados y médicos. Sin embargo, el modelo didáctico método del caso (en sentido estricto) se desarrolló cuando se llevó al campo de las ciencias económicas. Desarrollado a principios del siglo XX en la Universidad de Harvard, bajo la denominación "*Harvard case method*" (método de casos de Harvard), se ha expandido no sólo a otras disciplinas, sino también en casi todo el mundo. Hoy se conoce este método, además de las disciplinas mencionadas, sobretudo en la formación agrícola, en el ámbito de la ecología, en las ciencias sociales y en las profesiones administrativas. Se puede considerar como un tipo de simulación (mediante el lenguaje) de una realidad histórica.

Uno de los objetivos principales del método Harvard, ha sido el que los estudiantes aprendan de manera autodidacta, procesos de pensamiento independientes que discernan de la complejidad del problema humano, ayudando a los estudiantes a desarrollar su capacidad de usar conocimientos.

El modelo de casos presenta tres principios didácticos que suponen su efectividad:

Aprendizaje a partir de descripciones de la práctica, los aprendizajes se producen analizando descripciones de circunstancias complejas y ejemplos de la actualidad, las cuales fueron elaboradas para este propósito;

- *Aprendizaje a partir de descripciones de la práctica*, los aprendizajes se producen analizando descripciones de circunstancias complejas y ejemplos de la actualidad, las cuales fueron elaboradas para este propósito;
- *Aprendizaje en la solución de problemas*, los aprendizajes surgen de los ejemplos de alternativas de decisión abiertas que se construyen con los elementos del caso (libre de la responsabilidad de los efectos de las decisiones);
- *Aprendizaje sin objetivos explícitos*, es decir, está motivado por las características del caso, pero cada alumno puede explorar aspectos de interés personal.

4.4.1. Ambientes, tareas, metas y competencias de aprendizaje a través del método de casos.

El método del caso no presupone ninguna dotación especial de local. En principio un caso puede ser aplicado en todo recinto de clases. El elemento determinante del ambiente de aprendizaje es el material del caso, es decir, una recolección de documentos (su extensión puede ser muy variable) ordenados, claros y pertinentes (en relación a la tarea de aprendizaje). Además del material del caso es posible disponer de informaciones anexas al ambiente del aprendizaje, que se pueden extraer de manuales, diccionarios (sobre el tema específico) y banco de datos o, incluso, mediante acceso a Internet. Un buen caso debe permitir diversas interpretaciones.

Tareas y metas de aprendizaje.

Las típicas tareas y metas del aprendizaje exigen al alumno: encontrar una solución a cada caso, tomar decisiones, fundamentarlas, presentarlas y comparar las soluciones encontradas y las decisiones tomadas con la situación real.

Competencias que promueve el método del caso.

El método de casos está, en primer lugar, dirigido al desarrollo de competencias de acción y decisión, sin embargo, se pueden desarrollar competencias especiales, por ejemplo, métodos administrativos o decisiones judiciales.

4.4.2. Especificaciones del reporte de caso.

Antecedentes históricos del caso. Incluyendo aquella información relevante del sujeto de estudio y su entorno. Al ser el sujeto de estudio una organización se debe detallar datos históricos de la organización así como sus datos financieros más relevantes. Es importante otorgar un valor real a la información. Si bien es cierto que la información debe ser completa, se deberá tener cuidado el nivel de detalle pues en ocasiones se pudiera perder noción de la esencia de la información útil.

Normas para preparar el material de caso.

1. Etapa inicial en el desarrollo de un análisis de caso.

- a) Búsqueda de la información.
- b) Identificación de las fuentes de información.
- c) Contactar fuentes disponibles (si las hubiera).
- d) Reunir información adicional.
- e) Elaborar un breve resumen del caso así como una reseña general.

2. Proceso de recopilación de datos.

En el caso de esta investigación sería:

- a) Selección de objetivos y perspectivas del caso.

Objetivos	Perspectivas
a) Establecer el entorno de los negocios Internacionales.	a) Histórica
b) Esclarecer conceptos de la fiscalidad internacional y los Precios de Transferencia.	b) De temática.
c) Ubicar los Precios de Transferencia y sus repercusiones en el entorno fiscal de los negocios en México	c) De problema
d) Explicar los métodos para la determinación de precios.-	d) De proceso.

- b) Designación de los actores principales del problema.
- c) Ser objetivo, preciso y claro en la presentación del problema.
- d) Proporcionar una reseña detallada y clara.
- e) Establecer todas las fuentes de información necesarias para su investigación.
- f) Establecer los procedimientos y técnicas apropiadas para la recopilación de la información.

3. Recopilación de datos.

- a) Analizar las fuentes de datos disponibles y obtener la información que de ellas se desprende, clasificar y seleccionar la información, estudio de los documentos escritos.
- b) Organizar y clasificar los datos obtenidos.
- c) Volver a revisar sistemáticamente todos los datos en relación con la reseña del caso al concluir la recopilación.

4. Bosquejo del caso.

- a) Revisar la lógica del objetivo o perspectiva del caso que se propone.
- b) Determinar la extensión del caso.
- c) Revisar la reseña detallada para redactar el caso.

5. Preparar un informe final sobre el caso.

- a) Publicar un borrador preliminar del caso para la revisión de expertos y participantes.
- b) Someter a correcciones el estudio en caso de haber sido solicitadas por expertos y participantes.
- c) Buscar el medio para la divulgación del caso.

4.5. Variantes del método de caso.

La variante **plan de aplicación** (*action plan*) implica analizar un caso que está relacionada con entrenamientos anteriores en los ámbitos respectivos. En un **caso de dictamen** (*case problem method*) los alumnos reciben la información completa al comenzar. Junto a esto se presenta un problema bien formulado y la solución propuesta. Los alumnos tienen la tarea de juzgar la calidad de esta solución. En el caso de decisiones también se da al principio la información completa. El problema es formulado en conjunto con soluciones alternativas supuestas. La tarea del alumno es fundamentar una buena decisión, entre las alternativas dadas.

En el **caso de información** se presenta un problema (*mal definido*), para el cual el alumno solicita (y obtiene) otras informaciones tanto de los ayudantes o facilitadores (*expertos u organizadores*) como de otras fuentes. En esta variante se desarrollan más las competencias de formulación de problemas, que las competencias de solución de problemas.

En el **método del paplero de correspondencia** el elaborador del caso recibe carpetas y datos de incidentes o acontecimientos de la sociedad. El debe decidir (en un cierto tiempo dado) cual es el problema o suceso que quiere abordar y elaborar (cual es el caso o expediente), para luego formular y fundamentar decisiones. Una versión muy simple es el método de determinación del problema (*case study method*) se dan todas las informaciones al comienzo. No se formula el problema, sino que el alumno debe encontrarlo. **La determinación del problema**, generalmente, da por resultado un complejo paquete de problemas. Después, los alumnos formulan los problemas en una forma escrita (visualizada) y estructurada.

En el **caso de solución del problema**, el organizador elige un problema apropiado que depende de las condiciones del alumno y de sus capacidades. El alumno descompone el problema en una secuencia de pasos decisivos. Los alumnos deben elaborar y trabajar cada uno de los pasos adecuadamente, antes de continuar con el siguiente. Para finalizar verifican y tiene lugar una evaluación en conjunto.

En el **caso de investigación** (*project case method*). El problema se da expresamente pero no se proporcionan informaciones. Las informaciones y datos precisos se toman de investigaciones (análisis) y en el terreno y de otras fuentes. La tarea para los alumnos es proponer soluciones al problema.

4.6. Caso Práctico: Entorno fiscal de los Precios de Transferencia en empresas multinacionales residentes en México: Caso de Estudio: MOL de México, S.A. de C.V. Características de la investigación.

El tipo de investigación es un estudio de tipo descriptivo – correlacional. Hernández Sampieri cita a Dankhe al decir que los estudios descriptivos "...buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos,

comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis...⁶⁸" Es así que el caso práctico descrito en esta investigación comienza con análisis minucioso de la empresa MOL de México, S.A. de C.V. a través de lo que se conoce como análisis funcional (descrito en el capítulo III y V). A través del análisis funcional, se conocerá aspectos relativos a las actividades realizadas por la empresa, entorno corporativo y de negocios, características de mercado y riesgos a fin de tener una idea del entorno mundial de la empresa para posteriormente detallar las características de las operaciones realizadas por esta con sus partes relacionadas. De dicho análisis descriptivo se estará en posibilidades de analizar si la operación fue pactada observando el principio de plena competencia o "*arm's length*". Para evaluar el cumplimiento de dicho principio se aplicarán a las operaciones detalladas en el análisis funcional, los métodos de cumplimiento descritos en el capítulo III. Como se sabe, estos métodos funcionan a través de variables matemáticas y financieras además de comparables externos que varían dependiendo del caso. Estas características hacen que nuestro estudio también sea correlacional pues los resultados de este, dependerán de las variables externas a la parte descriptiva a través del análisis funcional.

Como pudo apreciarse buena parte del contenido del presente trabajo de investigación lo integra el marco teórico. El marco teórico ubica al problema en el tiempo y el espacio en un primer momento. Después se ubican a los Precios de Transferencia como parte de un fenómeno económico de las empresas multinacionales para finalmente delimitarlo como un problema fiscal que enfrentan las jurisdicciones y las administraciones fiscales al servicio de estas. A partir de ese punto se ubica el problema en México analizando el entorno fiscal de los Precios de Transferencia en nuestro país. A través de un estudio minucioso de la legislación mexicana se explica los requisitos de cumplimiento manifestados por las Leyes y códigos mexicanos y teniendo en todo momento a

⁶⁸ Hernández Sampieri Roberto et al, Metodología de la investigación. 2ª edición, Mc Graw Hill, México, p.60.

las directrices en materia de Precios de Transferencia de la OCDE como punto de referencia. Nuestro marco teórico concluye con una detallada descripción técnica de la elaboración de un estudio de Precios de Transferencia analizados a través de un análisis funcional, contractual y económico para concluir con una detallada explicación de los métodos empleados en el análisis económico.

El marco teórico tiene entonces tres propósitos en el estudio. El primero es ubicar el fenómeno de los Precios de Transferencia en los negocios internacionales, otorgar una guía teórica útil para la solución del caso práctico y la tercera otorgar un panorama completo de los Precios de Transferencia en nuestro país, describiendo los aspectos teórico-prácticos más relevantes.

Siguiendo los pronunciamientos de la OCDE en materia de Precios de Transferencia, el análisis de los datos se hará a través de la aplicación de los métodos de análisis sugeridos en las guías (funcional, contractual y económico) para concluir con la presentación de un informe en donde manera concreta se describen los resultados de la presente investigación.

Capítulo V. Caso de Estudio: Estudio de Precios de Transferencia de la empresa MOL México, S.A. de C.V. por el ejercicio terminado al 31 de Diciembre de 2003.

5.1. Antecedentes.

Consultoría En Precios de Transferencia, S.C. (CPT en adelante), ha sido contratada por MOL México, S.A. de C.V. (MOLMEX en adelante)⁶⁹ para la elaboración del estudio de Precios de Transferencia de la compañía por el ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2003. Los servicios de CPT incluirán la elaboración del estudio de Precios de Transferencia de acuerdo a los criterios establecidos en el capítulo II, artículos 216 al 217 de la Ley del Impuesto sobre la Renta así como a las directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias de la OCDE. El trabajo comprendido por CPT comprenderá el análisis funcional, el análisis contractual y el análisis económico de la compañía, así como el llenado de la forma fiscal 55 (Declaración informativa de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero) obligada en los términos del capítulo VIII, artículo 86 Fracción XIII de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

CPT es una sociedad civil especialista en estudios de Precios de Transferencia, APA's y maquiladoras. Igualmente son expertos en asesoría fiscal, legal, económica y financiera, por lo que demuestra calidad y experiencia en su servicio. El personal que labora para CPT cuenta con estudios Internacionales en materia de Precios de Transferencia en la OCDE, International Bureau of Fiscal Documentation (IBFD) en Holanda, IRS y el SAT, además de una experiencia de mas de 10 años en el tema. El Staff de CPT lo integran Contadores Públicos con postgrados en negocios y finanzas, Economistas, Abogados, Especialistas en sistemas y Licenciados en métodos matemáticos. Juntos conforman un equipo

⁶⁹ Para efectos de la presente investigación los nombres de las compañías aquí referenciadas han sido modificados atendiendo al Código de Ética del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, el cual en su artículo 4.04 menciona que el Contador Público en la exposición de su cátedra podrá referirse a casos reales o concretos de los negocios, pero se abstendrá de proporcionar información que identifique a las personas, empresas e instituciones relacionadas con dichos casos, salvo que los mismos sean de dominio público o se cuenta con autorización expresa para ello.

de trabajo multidisciplinario y de probada experiencia en el tema. CPT se ha declarado independiente de MOLMEX y sus subsidiarias. CPT ha sido contratado por MOLMEX a través de una remuneración económica.

El plan de trabajo desarrollado por CPT ha sido estimado en dos meses mas uno adicional para la discusión del borrador preliminar, emisión del estudio y presentación de la forma fiscal 55 (Declaración informativa de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero).

Como es común en este tipo de estudios CPT sostendrá al menos 3 entrevistas con el personal clave de la operación de la compañía. Una de ellas es para la entrega de la guía para la solución del análisis funcional, la siguiente se hará al final del mes 1 para disipar dudas del equipo de trabajo de CPT con respecto a la información proporcionada a través de las guías. La tercera reunión se hará una vez entregado el borrador preliminar en el cual se analizarán los resultados del estudio, la forma fiscal 55 y se depurará la información que será expresada en la impresión definitiva y final del documento.

El contrato de servicios profesionales establece una cláusula en la que CPT conmina a MOL México a proporcionar y revelar toda la información suficiente y competente a los aspectos relacionados con la elaboración del estudio. La información requerida no es limitativa en ningún caso. CPT garantiza discreción absoluta en la información proporcionada.

Nota importante: En adelante se desarrollará el caso práctico de la presente investigación. Con el fin de no repetir información relativa a conceptos, ideas y definiciones (que ya fueron analizados en el marco teórico) en cada punto que se mencione en adelante se hará la referencia respectiva del tema desarrollado en el marco teórico. Cualquier idea o concepto que no haya sido incluido en el marco teórico se mencionará como parte del caso práctico.

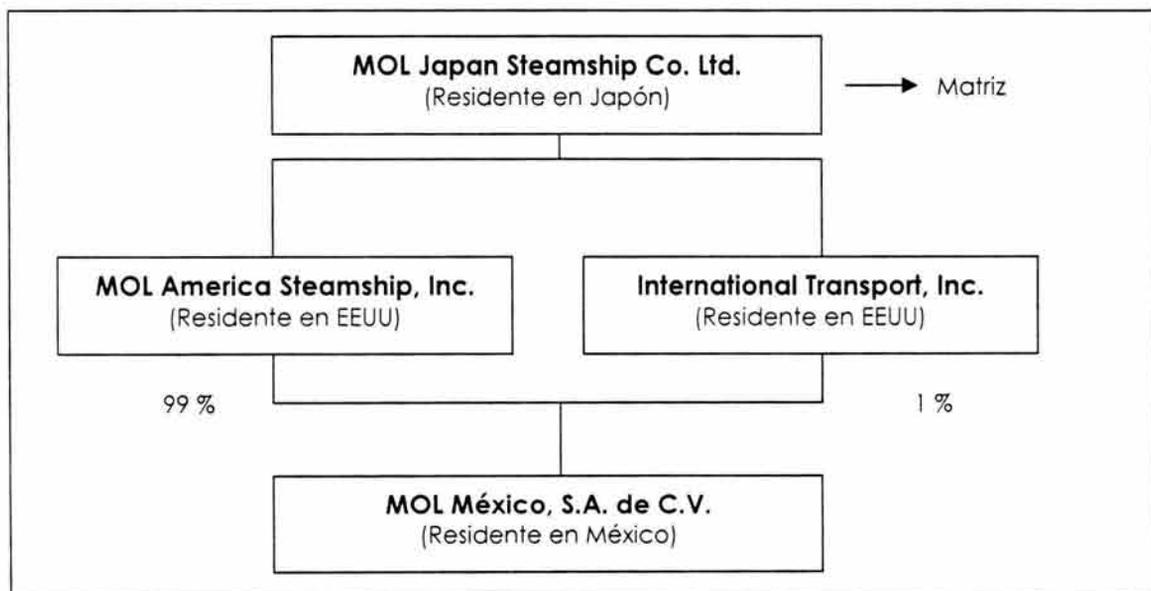
5.2. Análisis funcional de MOL México y partes relacionadas.

La definición del análisis funcional puede ser encontrada como parte integral de esta investigación siendo parte del marco teórico. La descripción completa de este tema se localiza en el punto 3.2.1. del capítulo III de este trabajo.

CPT hizo entrega a MOLMEX de la guía para la elaboración del análisis funcional. Esta guía representa un acercamiento preliminar de CPT a las operaciones de MOLMEX. Lo que a continuación se detalla es la guía resuelta. Un modelo genérico del cuestionario del análisis funcional puede encontrarse en el anexo 1 al final de la presente investigación.

5.2.1. Organización y operaciones de MOL México, S.A. de C.V. con sus partes relacionadas.

5.2.1.1. Organigrama del grupo al que pertenece la empresa y estructura accionaria.



Cuadro 22. Organigrama de grupo.

5.2.1.2. Visión General del Negocio. (Matriz).

Año	ACONTECIMIENTO
1878	El buque de hierro denominado Hideyoshi Maru transporta carbón por la ruta de Shanghai yen 1884, se funda la compañía Osaka Shosen Kaisha (OSK Line). Posteriormente, en 1930 el buque Kinqai Maru comenzó a brindar servicios express entre las ciudades de Yokohama y Nueva York cubriendo la ruta en 25 días, superando de esta manera el promedio establecido de 35 días.
1939	Los buques de transportación de carga y pasajeros denominados Argentina Maru y Brasil Maru son puestos en marcha navegando de Japón a Sudamérica, siendo este un acontecimiento de gran importancia a nivel mundial.
1964	La industria naviera japonesa comienza a consolidarse con fusiones entre empresas y creando compañías como MOL Steamship Co. Ltd. (MOL Japón), y sus principales competidores Japan Line, Ud. y Yamashita-Shinnihon Steamship Co., Ud.
1965	Crean el primer buque japonés transportador de automóviles, denominado Oppama Maru, con este hecho se hicieron más eficientes las exportaciones de la industria automotriz japonesa.
1983	Mo1 Japón construye el primer barco japonés, denominado Bishu Maru, que transporta gas natural.
1994	El sistema de seguridad de Mo1 Japón obtiene la certificación del código ISM y los estándares de control de calidad internacional ISO9002.
1998	Mo1 Japón formó una alianza global con las compañías American President Lines y Hyundai Merchant Marine para obtener una mayor cobertura en las rutas de navegación, creando la llamada "The New Wor1d Alliance" (TNWA). Con esta alianza, Mo1 Japón logra tener los puertos marítimos más importantes de Norteamérica, Asia y Europa.
1999	La compañía Navix Line se une a Mo1 Japón por medio de una fusión.

MOL Japón es una de las compañías más competitivas de su ramo, por el número de puertos que cubre en la prestación de sus servicios de entrega y la eficiencia en la prestación de los mismos.

Las oficinas de Mol Japón alrededor del mundo, se encuentran enlazadas mediante un sistema de información electrónico (**Starnet**), por medio del cual los clientes pueden obtener una gran cantidad de información acerca de los servicios que la compañía presta, como por ejemplo embarque de mercancías y cargamento, programaciones, reservaciones y control de contenedores.

MOL Japón es propietario de ocho terminales de contenedores que se encuentran localizadas en Tokio, Yokohama, Osaka, Kobe, Bangkok, Los Ángeles, Oakland y Seattle. También posee 20 almacenes y centros de distribución a lo largo de Norteamérica, Asia y Europa, así como 2 localizados en Japón. El servicio que MOL Japón presta no abarca solamente las vías marítimas, ya que en los Estados Unidos de América (EE.UU.) cuenta con un servicio ferroviario llamado Double-Stack Train que conecta a los puertos con los mercados internos más importantes, consiguiendo una mayor rapidez en la entrega de las mercancías. En Europa y el sureste de Asia, MOL Japón realiza la entrega de mercancías por medio de camiones, ferrocarriles y barcos.

Para proveer a nivel mundial los servicios de logística, Mol Japón implementó una red, que incluye a países como Estados Unidos, Europa, México y Brasil, entre otros, para satisfacer con sus servicios especializados los requerimientos específicos del cliente.

Gracias a esto, los especialistas en logística pueden monitorear los cambios en regulaciones legales, tecnologías y condiciones de mercado a nivel global.

5.2.1.3. Visión general de la subsidiaria Mexicana: MOL México, S.A. de C.V. (MOL México)

La empresa se constituyó el 28 de julio de 1998, bajo las leyes de la República Mexicana, y está dedicada a la intermediación de servicios de transportación y de logística para la transportación. Su domicilio fiscal se ubica en la ciudad de México, D.F., y adicionalmente cuenta con otra oficina ubicada en San Pedro Garza García, Nuevo León, México. MOL México, S.A. de C.V. es subsidiaria de MOL Steamship Inc. e International Transport, Inc. detentando el 99% y el 1% de las acciones respectivamente.

MOL Japan Steamship Co. Ltd. (MOL Japón)

Se encuentra ubicada en Tokio, Japón. MOL Japón es una empresa dedicada a prestar servicios de embarque en todo el mundo. Con más de un siglo de experiencia, MOL Japón continúa innovando y buscando nuevas soluciones y alternativas para enfrentar adecuadamente los nuevos retos que exige el mercado y así satisfacer las necesidades del cliente.

MOL America Steamship Inc. (MOLAM)

Su oficina principal se encuentra localizada en Concord California, EE.UU. Sus oficinas de contabilidad y finanzas se encuentran en Edison, New Jersey, EE.UU. Su actividad principal es prestar servicios de transportación marítima internacional, y es residente fiscal de los EE.UU., además de lo anterior la oficina de los EE.UU., es controladora además de la subsidiaria mexicana, de las localizadas en Chile, Panamá, Argentina y Brasil. Las subsidiarias reportan a Japón a través de MOLAM.

5.2.1.4. Funciones realizadas por la subsidiaria mexicana (MOL México, S.A. de C.V.)

A continuación se describen las principales funciones que realiza la empresa (Información tomada del acta constitutiva de la Compañía y cotejada con el contrato de agenciamiento firmado entre MOL México y MOLAM⁷⁰ cuando se constituyó la subsidiaria mexicana en 1998):

- Servir como intermediario entre sus partes relacionadas ya sea dentro de la república mexicana o en el extranjero para la contratación de servicios de transporte terrestre o marítimo para el movimiento de todo tipo de bienes, sin que ello signifique la prestación del servicio directo de transporte, de acuerdo al impedimento legal manifiesto en la Ley de Inversión Extranjera.
- La coordinación, promoción, venta, supervisión y contratación de servicios relacionados con el transporte de mercancías, dentro del territorio nacional de los transportistas nacionales que están autorizados para ello y como consolidadora de carga para los destinos dentro de la república mexicana.
- Actuar con carácter de agente, comisionista o mediador mercantil de sus clientes, en las operaciones que realizan sus partes relacionadas, prestando los servicios de logística y tráfico, así como la implantación de sistemas para lograr el movimiento y distribución de bienes en forma eficiente, segura y oportuna.
- Llevar a cabo por medio de la subcontratación de compañías nacionales, los servicios terminales y de almacenaje necesarios para mantener o complementar sus negocios de transporte, incluyendo maniobras de recibo, entrega y almacenaje de carga de contenedores y operaciones de rampa, que incluirán la carga,

⁷⁰ Ver Anexo 2.

descarga y transarga de carros de ferrocarril, remolques y contenedores; así como también el empaque de las mercancías que lo requieran.

- Proporcionar por medio de la subcontratación de compañías nacionales, la consolidación y desconsolidación de fletes de cargas nacionales e internacionales, necesario para la entrega de menajes o mercancías a sus destinatarios.
- Suministrar servicios de logística y manejo de distribución a sus clientes transportistas así como a otros clientes (fabricantes, importadores exportadores, asociaciones de comercio industrial).
- Cotizar tarifas a sus clientes, dar información de servicio, en general, informar el estado que guardan los embarques, dar respuesta a solicitudes de servicio, soluciones a problemas de servicio, así como reservar cabida para carga con compañías transportistas nacionales cuando sea pertinente.
- Proporcionar por medio de sus partes relacionadas, conocimientos de embarque o cargas de confirmación que sirvan como contratos de transporte.
- El cobro de gastos de flete en pago de servicios prestados por la sociedad y/o a nombre de sus partes relacionadas.

5.2.1.5. Lista de Partes Relacionadas con la que MOLMEX tuvo transacciones en el ejercicio de 2003 indicando su domicilio fiscal y actividad principal.

- **MOL Japan Steamship Co. Ltd. (MOL Japón)**
Minato Ku, Tokio, Japón.
Actividad Principal: Servicios de Transporte Marítimo Internacional

- **MOL America Steamship, Inc. (MOLAM)**
Concord California, Estados Unidos de Norteamérica.
Actividad Principal: Servicios de Transporte Marítimo Internacional

5.2.1.6. Descripción de las transacciones celebradas con partes relacionadas durante el ejercicio fiscal terminado al 31 de diciembre de 2003.

A) Servicios Administrativos:

MOL Japón, al no tener representación en México, recibe servicios administrativos por parte de MOL México, a través de MOLAM, de acuerdo con lo siguiente:

Las comisiones por estos servicios, están estipuladas en un contrato de sub-agenciamiento ("*Sub-Agency Agreement*⁷¹") firmado entre MOL Japón, MOLAM y MOL México, que establece que MOLMEX proveerá los servicios de mediación necesarios para las operaciones de exportación y cualquier embarcación directa en contenedores rentados o de su propiedad.

En caso de que los cargamentos sufran daños, MOL Japón o sus abogados podrán solicitar que se lleven a cabo las investigaciones pertinentes, y reportarle los resultados. En adición, MOL México deberá aceptar y negociar cualquier queja que resulte de lo anterior, de acuerdo con las instrucciones de MOL Japón o sus abogados.

⁷¹ Ver Anexo 2 "Contrato de Sub-agenciamiento MOL Japón, MOLAM, MOL México", para mayor referencia.

MOL México debe cobrar a los clientes el monto de los fletes y cualquier otra cantidad debida a MOL Japón, mediante gestión propia o a través de una agencia de cobro. En caso de que deba ejercerse algún tipo de acción legal relacionada con el cobro de las cuentas a cargo de los clientes, el costo generado sería absorbido por MOL Japón.

Por su parte, MOLAM está encargada del pago de todos los gastos de MOL Japón, así como de recibir todos los ingresos misceláneas y por fletes.

Como remuneración por la prestación de estos servicios, o esta mediación, la empresa recupera los costos y gastos invertidos en nombre de MOLAM, más un margen de 5%, sobre el siguiente resultado:

	Gastos totales de operación (Según estado de resultados)
(-)	Ítems incluidos en el anexo "B" del Contrato de agenciamiento ⁷² .
(-)	Participación de utilidades a los Trabajadores
(-)	Impuesto sobre la Renta.
(+)	Utilidad (Pérdida) en cambios neta.
(-)	
(+)	Comisiones bancarias
(=)	Base para el margen del 5 %
(X)	"Mark up" o margen de utilidad de 5 %
(=)	Ingreso acumulable (Base + margen o "Mark-up" del 5 %)

Cuadro 23. Determinación de los honorarios de agenciamiento

La empresa recibe su comisión a través de remesas mensuales (anticipos) determinadas de acuerdo con el presupuesto del año, mismo que es revisado y ajustado mensualmente. Dichas remesas cubren la totalidad de los gastos que MOL México ha efectuado a favor de MOLAM, incluyendo las depreciaciones,

⁷² El apéndice "B" del Contrato de Sub-agenciamiento (Disponible en el anexo 2 al final de la investigación), menciona que es voluntad de las partes que MOL Japón reembolsará de manera directa (a través de MOLAM) los gastos que MOL México incurra por concepto de servicios de comunicaciones (Teléfono, Fax, TELEX, Servicio Postal, Mensajería, Internet y Banda ancha y cualquier otro de naturaleza análoga).

amortizaciones y pérdidas cambiarias netas originadas, excepto gastos originados por teléfono, Internet y mensajería.

Durante 2003, la empresa recibió remesas de su parte relacionada MOLAM por un monto de \$ 5'861,299.15 Pesos (Base + comisión o Mark-up del 5 % incluido)

B) Pago por otros servicios prestados.

MOL México tiene como único cliente directo a Fujitsu Corporation México, S.A. de C.V. (en adelante "Fujitsu"), al cual le factura y cobra directamente los servicios prestados por Mal Japón.

Es importante reiterar que la empresa no cobra por servicios que ésta haya prestado parcial o totalmente, sino que actúa por requerimientos particulares de Fujitsu, quien, para contratar el servicio de Mal Japón, condiciona que la factura sea elaborada por una sociedad residente en México.

MOL México recibe de MOL Japón el documento de conocimiento de embarque (*Bill of Lading*⁷³), el cual es la factura que paga a Mal Japón, a través de MOLAM (costo de ventas de la operación). A pesar de que el servicio consignado en la factura es prestado por MOL Japón, el pago hecho por la subcontratación se hace a MOLAM por efectos del contrato de agencia que se tiene celebrado con esta última.

Una vez que MOL México recibe el ingreso por parte de Fujitsu, lo envía íntegro a MOL Japón. En 2003, la empresa facturó a Fujitsu \$74,187.51

C) Reembolso de gastos a MOL México por parte de MOLAM.

MOLAM reembolsa a MOL México todas las erogaciones que esta última efectúe por concepto de comunicaciones (teléfono, mensajería e Internet)

⁷³ Ver anexo 3 al final del Capítulo.

relativos a la operación de la empresa. Es importante destacar que esta transacción, por constituir un reembolso directo, no está sujeto a la comisión descrita en el Apéndice "B" (incluido en el anexo 2 al final del trabajo). El monto pagado por cuenta de MOLAM por concepto de gastos en teléfono, mensajería e Internet fue de \$574,011.82 pesos, en 2003.

D) Comodato.

MOLAM contrató una conexión a la red de MOL Japón para que MOL México pueda desarrollar sus actividades. La conexión enlaza a las oficinas de MOLAM y MOL México, permitiendo el intercambio de e-mails, facilitando el acceso a Internet, Intranet, así como a las bases de información de MOL. El equipo incluye un router⁷⁴ de donde emana la conexión a las terminales de México y un MODEM.

Por otra parte, se estableció el sistema "**Starnet**", que es una herramienta básica para realizar las operaciones de las empresas de Grupo MOL a nivel mundial. Este sistema permite reservar espacios en las embarcaciones de Grupo MOL, darle seguimiento a la carga, ubicación, lugares de entrega, localización y administración de equipo de contenedores, controlar las cuentas por pagar, los ingresos y las cuentas por cobrar de la compañía a nivel mundial, entre otros.

Estos equipos y sistemas (software) son utilizados por MOL México en forma gratuita.

E) Préstamos.

Por el ejercicio terminado al 31 de Diciembre de 2003, la compañía no reportó ningún préstamo celebrado entre partes relacionadas.

⁷⁴ Dispositivo físico (hardware) que conecta dos redes de área local.

F) Arrendamiento con partes relacionadas.

Por el ejercicio terminado al 31 de Diciembre de 2003, la compañía no celebró ningún contrato de arrendamiento con sus partes relacionadas.

5.2.1.7. Características del mercado y riesgos.

Durante la última década, las compañías navieras han sufrido severas transformaciones en su forma de operar, debido a diversas quiebras, fusiones y adquisiciones que han cambiado definitivamente la manera de hacer negocios a nivel internacional. Asimismo, estos eventos han creado un clima de mayor competencia en el sector, ya que en la actualidad el costo del flete tiende a bajar y las empresas navieras buscan hacer más con menos ingresos⁷⁵.

En adición a lo anterior, otro factor que afecta el mercado de la empresa es la volatilidad en los precios del crudo, pues al elevarse, originan que se tenga que hacer ajustes al precio del servicio.

MOLAM y MOL Japón han firmado diversas alianzas estratégicas con el fin de disminuir el impacto en el precio del flete, buscando mantener su nivel competitivo. A diferencia de otras compañías, el precio de los servicios proporcionados por las empresas que conforman el Grupo MOL es considerado elevado, ya que excede en un 20% al de sus más cercanos competidores. A cambio, la empresa ofrece mejores tiempos de tránsito, sistemas de monitoreo permanentes por computadora, e-business⁷⁶, así como el trato personal al cliente.

Por otro lado, MOL Japón firmó una alianza estratégica con otras compañías navieras del mundo, en la cual se estableció una ruta común para que las embarcaciones de diferentes líneas puedan realizar actividades de cabotaje en

⁷⁵ Información proporcionada por los funcionarios de la compañía.

⁷⁶ Transacciones en línea, comercio electrónico a través de Internet.

varios puntos de América, teniendo como destino final Valparaíso, Chile. Dichas embarcaciones normalmente vienen de Hong Kong y arriban a América en el puerto de Manzanillo, México.

MOL Japón no cuenta con acceso directo a todos los puertos mexicanos, lo que provoca que el volumen de servicios ofrecidos por MOL México se vuelva también restringido. Esta situación afecta finalmente a MOL México porque el volumen de servicios que puede contratar por cuenta de MOL o MOLAM se reduce. Por otro lado, las empresas del Grupo MOL esperan que para el siguiente año se lleve a cabo la apertura de servicios directos provenientes de Asia a algún puerto mexicano.

MOL México es una pieza estratégica en las operaciones del Grupo MOL, por lo tanto sus partes relacionadas buscan alternativas para elevar el volumen de operaciones que MOL México maneja a la fecha.

Riesgos y activos utilizados.

MOL México es una empresa que incurre, en general, en bajos riesgos, debido a que es un mediador entre el prestador del servicio y el cliente. Sus activos fijos, propiedad planta y equipo son reducidos⁷⁷. Asimismo, al ser una empresa cuyo cliente principal es una parte relacionada, su riesgo de cuentas por cobrar también se disminuye.

Por otro lado, cabe mencionar que si la operación del negocio se volviera poco representativa para el grupo MOL, el intermediario en México (MOL México) concluiría sus operaciones. Situación poco probable en virtud de que el grupo MOL actualmente está en desarrollo de nuevos servicios que puedan incrementar el negocio de la subsidiaria mexicana (MOL México).

⁷⁷ El principio de plena competencia establece que a mayor riesgo asumido, funciones realizadas y activos utilizados la contraprestación o beneficio es mayor.

A nivel mundial, la subsidiaria mexicana no tiene un peso económico significativo para la posición financiera de grupo, por lo que se deduce que MOL México tampoco representaría riesgos importantes a MOL como grupo o incluso a MOLAM como controladora de la subsidiaria mexicana.

5.3. Matriz de análisis funcional

Como se mencionó en el punto **3.2.1.3.**, la matriz de análisis funcional no es otra cosa más que una representación gráfica de los resultados e información obtenida a través de la resolución de dicho análisis. A través de dicha matriz, visualmente podremos identificar que parte relacionada es la encargada de ejecutar más funciones, asumir más riesgos y poseer más activos (y por tanto corresponderle mayores beneficios en términos de utilidades).

Para elaborar la matriz de análisis funcional se puede utilizar un modelo genérico como base, añadiéndole en tal caso las características propias de la industria que se analiza sin olvidar el enfoque económico que debe darse al estudio; es decir determinando en el análisis aquellas funciones, activos utilizados y riesgos asumidos que traigan el beneficio de una utilidad o pérdida operativa por la operación. También debe considerarse que la matriz debe dividirse precisamente en tres secciones (funciones, riesgos y activos).

La ventaja del empleo de dicha matriz es por una parte un resumen gráfico de lo recabado a través del análisis funcional en dónde se plasman además de los riesgos, activos y funciones, los aspectos más importantes de la operación de matrices y subsidiarias. Otro aspecto interesante es que los usuarios de este estudio podrán utilizar dichas matrices como una guía de referencia rápida sin necesidad de entrar en el detalle del análisis practicado.

A) Matriz de funciones realizadas.

Funciones realizadas	Parte examinada MOL México	Parte Relacionada MOLAM	Otras Partes relacionadas MOL Japón.
Servicios de intermediación	✓		
Servicios de logística	✓		
Administración de la oficina en México.	✓		
Mercadotecnia local		✓	
Presupuestos		✓	
Autorización de créditos		✓	
Facturación y cobranza	✓	✓	
Otorga servicios técnicos		✓	
Negocia con proveedores		✓	
Cotización a clientes		✓	
Servicios de transporte marítimo		✓	
Ventas propias		✓	
Contratos de servicio de transporte globales (Global Bid)			✓
Determina el monto del precio o contraprestación de las subsidiarias			✓
Centro de decisiones operativas		✓	✓
Aporta los recursos físicos, materiales y económicos para la realización de la operación		✓	✓
Coordinación logística local	✓		
Apertura de mercados en México.	✓		

Cuadro 24. Matriz de funciones realizadas por MOL México y partes relacionadas.

B) Matriz de riesgos asumidos

Funciones realizadas	Parte examinada MOL México	Parte Relacionada MOLAM	Otras Partes relacionadas MOL Japón.
Riesgos cambiarios		✓	✓
Reclamaciones		✓	✓
Cuentas por cobrar		✓	
Fallas en el servicio			✓
Indemnizaciones por retrasos en los embarques			✓
Investigación y desarrollo			✓
Demanda de servicios			✓
Aumentos no estimados en el precio			✓
Aumento de combustibles			✓
Alianzas de competidores que pudieran repercutir en el precio			✓
Por la tenencia de activos (tangibles e intangibles)			✓

Cuadro 25. Matriz de riesgos asumidos por MOL México y partes relacionadas.

C) Matriz de activos utilizados.

Funciones realizadas	Parte examinada MOL México	Parte Relacionada MOLAM	Otras Partes relacionadas MOL Japón.
Hombres clave			✓
Posesión de marcas comerciales			✓
Posesión de activos valiosos (Barcos, Contenedores, terminales portuarias en el extranjero)			✓
Exclusividad para explotación de rutas comerciales.			✓
Investigación y desarrollo			✓

Cuadro 26. Matriz de activos utilizados por MOL México y partes relacionadas.

5.4. Análisis documental.

La parte referente al análisis documental ha sido descrita en el capítulo (Punto 3.3) del presente trabajo de Investigación.

En el caso de MOL de México y sus partes relacionadas, el vínculo existente entre ellos y por tanto la relación comercial se define a través de lo que MOL define como contrato de sub-agenciamiento (o *Sub Agency agreement* por su definición en Inglés). Dicho acuerdo, compuesto por quince artículos mas dos apéndices, signados entre MOL Japón, MOL América y MOL México, establecen a través del articulado la forma de operación. A continuación se muestra un extracto de los aspectos principales de lo expresado en el contrato de agenciamiento (Dicho contrato puede ser revisado en su integridad al final del presente capítulo).

Artículo	Descripción
1	Establece la relación comercial de agenciamiento entre MOL México y sus partes relacionadas.
2	Establece las condiciones básicas de operación de la agencia en el aspecto logístico y operativo. El artículo separa en incisos a) y b) que detallan las operaciones referentes a negocios de carga y operación de contenedores.
3	MOL Japón otorga a MOL México el derecho de la subcontratación de terceras partes (independientes) para el desempeño de sus funciones en México.
4	MOL Japón limita a MOL México subcontratar los servicios de competidores.
5	Establece el precio o monto de la contraprestación que MOL México recibirá por parte de MOLAM de acuerdo al apéndice A del contrato en comento.
6	MOL América autoriza a MOL México para negociar cualquier título o documento negociable de MOL.
7	MOL México mantendrá informado a MOLAM de todos los acuerdos suscritos por la primera.
8	Responsabilidad de MOL México para seleccionar a sus proveedores de servicios en los términos más convenientes para MOL.
9	MOL México a través de MOLAM y MOL Japón será responsable de investigar por cuenta propia o a través de abogados contratados cualquier situación concerniente a reclamos por robo o daño de las mercancías transportadas. Previa investigación, MOL Japón será la encargada de asumir los costos por cualquier siniestro derivado
10	MOL México efectuará labores de cobranza a nombre y representación de MOL y MOLAM por concepto de pago de fletes e ingresos misceláneos. Previa autorización de MOL y MOLAM, México podrá efectuar labores de cobranza a través de agencias especializadas en esa actividad.
11	Los pagos a proveedores, y cobros por concepto de fletes deberán ir dirigidos a MOLAM.

Artículo	Descripción
12	Define como indefinida la duración del contrato.
13	Describe las causas de rescisión del contrato de agenciamiento.
14	Los términos del contrato serán regulados de acuerdo a la legislación imperante en Japón.
15	Establece los términos de disputa de controversias en los tribunales de Tokio.

Cuadro 26. Articulado del contrato de agenciamiento de MOL y sus partes relacionadas.

Los anexos al contrato de agenciamiento constituyen una parte fundamental que define la operación financiera de la compañía y sus partes relacionadas. El apéndice A describe la forma en la que MOL, a través de MOLAM retribuirá a MOL México por su operación que detallamos nuevamente a continuación:

	Gastos totales de Operación (Según Estado de resultados)
(-)	Ítems incluidos en el anexo "B" del contrato de agenciamiento.
(-)	Participación de utilidades a los trabajadores
(-)	Impuesto sobre la Renta.
(+) (-)	Utilidad (Pérdida) en cambios neta.
(+)	Comisiones bancarias
(=)	Base para el margen del 5 %
(X)	"Mark up" o margen de utilidad de 5 %
(=)	Ingreso acumulable (Base + margen o "Mark-up" del 5 %)

Cuadro 27. Determinación de los honorarios de agenciamiento de MOL México.

El apéndice "B" del contrato de Sub-agenciamiento (disponible en el anexo 2 al final de la investigación), menciona que es voluntad de las partes que MOL Japón reembolsará de manera directa (a través de MOLAM) los gastos que MOL México incurra por concepto de servicios de comunicaciones (teléfono, fax, TELEX, servicio postal, mensajería, Internet y banda ancha y cualquier otro de naturaleza análoga).

5.5. Análisis económico.

5.5.1. Análisis de las operaciones seleccionadas para el examen.

Una vez practicado el análisis funcional y documental, el equipo de CPT está en condiciones de practicar el llamado análisis económico de las operaciones celebradas entre partes relacionadas. La primera parte de este análisis surge como resultado de dos pasos preliminares, el análisis funcional y el análisis documental. A través de estos pasos anteriores, CPT estuvo en condiciones de conocer el entorno del negocio del cliente, aspectos importantes de su operación e identificar las operaciones celebradas con partes relacionadas. El haber identificado las operaciones celebradas con partes relacionadas nos da la materia pura con la que se trabajará con el análisis económico. El tipo de operaciones nos ayudará a determinar cual de los métodos descritos tanto en las guías de la OCDE como el artículo 216 de la LISR son los más apropiados y otorgarán mayor certidumbre a los resultados del examen, razón por la que se precisa de un análisis funcional muy completo.

En base del análisis funcional y documental practicado a MOL México, se desprende que las operaciones celebradas con partes relacionadas que deberán ser sujetas a un análisis económico de Precios de Transferencia son las que a continuación se enlistan

- 1. Servicios administrativos pagados a MOL México. (Remunerados al 5 %)**
- 2. Reembolso de gastos por concepto de teléfonos y comunicaciones.**
- 3. Otros servicios prestados por MOL México a MOLAM. (No remunerados).**

5.5.2. Descripción de los métodos y selección del mejor método.

A continuación se describen los métodos contenidos en el artículo 216 de la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente al 31 de diciembre de 2003. Tras la breve explicación del método (que puede ser analizada a detalle en el capítulo 3 de la investigación, a partir del punto 3.5.) se analizarán en un cuadro las características de las operaciones y la viabilidad en la aplicación del método.

1. Método de precio comparable no controlado (PC).

El PC compara el precio cargado por bienes o servicios transferidos en una transacción controlada, al precio cargado por bienes o servicios transferidos en una transacción comparable no controlada, llevada a cabo en circunstancias similares. Tales transacciones pueden ser observadas entre un vendedor controlado y un comprador no controlado; un vendedor no controlado y un comprador controlado; o un vendedor y un comprador ambos no controlados. El uso de este método depende de que la transacción controlada sea sumamente similar a la transacción no controlada con respecto a un número de factores, incluyendo semejanza de productos, términos de contratos, volumen, riesgos, condiciones económicas, y propiedad intangible asociada con las ventas. (Ver 3.5.1. para mayores detalles).

Criterios de selección o rechazo del método: Las guías de la OCDE son muy precisas al mencionar que para la aplicación de este método, deben existir condiciones muy similares en las transacciones celebradas entre partes independientes y relacionadas. Para la aplicación de este método las operaciones que celebren partes relacionadas deben ser las mismas que las celebradas por independientes. Las guías dan la opción de emplear comparables internos y externos. En el caso concreto de MOL México, no existen operaciones ni cercanamente similares que sirvan como comparable interno en ninguna de sus operaciones. Ahora bien, a través de la búsqueda de comparables externos a través de bases de datos o reportes K-10 y similares, estos no incluyen el grado de detalle que permitan conocer el desglose por transacción ni tampoco operaciones similares (Se encontraron empresas que hacían operaciones similares pero de industrias y dimensiones económicas diferentes). El método se considera rechazado ya que la información disponible no satisface las normas de calidad y revelación para la aplicación de este método.

2. Método de precio de reventa (PR).

El PR es comúnmente utilizado en los casos que involucran la compra y reventa de propiedad tangible donde el revendedor no ha alterado de manera física el producto, adicionando valor antes de la reventa del mismo. Este método utiliza el margen de utilidad bruta para estimar el margen de utilidad que comúnmente se conseguiría en transacciones pactadas a valor del mercado, y lo compara contra utilidades obtenidas en transacciones celebradas entre partes relacionadas.

La comparabilidad bajo este método puede ser examinada con transacciones internas o externas. Las transacciones internas involucran operaciones donde el revendedor vende el mismo tipo y volumen de mercancía a partes relacionadas e independientes. En este caso el margen de utilidad bruta obtenido en la transacción independiente debe ser semejante al margen bruto obtenido en la transacción relacionada. Las transacciones externas requieren el agrupamiento del margen de utilidad bruta de una muestra de empresas que demuestren el mismo género de negocios que la empresa examinada.

Criterios de selección o rechazo del método: Al ser un método aplicable únicamente a la compra y venta de bienes tangibles, este método es rechazado para el análisis económico de MOL de México ya que ninguna de las operaciones que celebra con partes relacionadas se relaciona con la compra y venta de tangibles.

3. Método de costo adicionado (CA).

El CA consiste en comparar el margen de utilidad bruta sobre el costo de ventas obtenido en transacciones relacionadas contra el margen que hubieran obtenido empresas similares en operaciones comparables no relacionadas. Este método es generalmente utilizado para examinar transacciones controladas en operaciones de manufactura y ensamble. La confiabilidad en la aplicación de este método depende de que los productos manufacturados sean del mismo

género y volumen que los que la empresa examinada produce, para una comparabilidad más precisa.

Criterios de selección o rechazo del método: Del mismo modo que el anterior, la aplicación de este método resulta útil de aplicación cuando las transacciones entre partes relacionadas implica operaciones de manufactura y ensamble. Al ser diferente el tipo de operaciones celebradas entre MOL México y sus partes relacionadas este método es rechazado para utilizar como parte del análisis económico.

4. Método de partición de utilidades (PU).

El PU consiste en determinar la aportación a la utilidad de operación de todas las empresas que intervienen en una operación controlada, para luego distribuir la utilidad proporcionalmente, de la misma manera en que lo hubieran hecho partes independientes, considerando elementos tales como activos, costos y gastos. En caso de que una determinación interna de dicha contribución no sea posible, la utilidad de empresas en circunstancias similares puede ser utilizada como base para la repartición. Este método es particularmente útil cuando las empresas que intervienen en la operación hacen una contribución significativa de intangibles rutinarios a la transacción.

Criterios de selección o rechazo del método: Este método es comúnmente utilizado para medir la utilidad por segmento y por parte relacionada cuando en una misma transacción se involucran más de dos partes relacionadas. En este caso se rechaza el análisis de Precios de Transferencia bajo este método ya que solamente MOLAM interviene en las operaciones con MOL México y ya se conoce el margen de utilidad atribuido a MOL México. En caso de que dicho margen de utilidad no fuera conocido, sufriera variaciones periódicas o bien el margen de utilidad obtenido fuera atribuido a un intangible, este método sería idóneo. Al no ser este el caso el método no resultaría útil de aplicación y por lo tanto se rechaza para su empleo en el análisis económico.

5. Método residual de partición de utilidades (RPU).

El RPU consiste en determinar la utilidad de operación generada por cada una de las partes relacionadas involucradas en una transacción, para determinar la utilidad mínima que cada una debe generar a causa de contribuciones rutinarias. El remanente o utilidad residual se podrá distribuir de la misma manera en que lo hubieran hecho empresas independientes, tomando en cuenta la proporción de intangibles significativos contribuidos por cada empresa. La confiabilidad de este método está críticamente ligada a la confiabilidad de los datos y supuestos asumidos.

Criterios de selección o rechazo del método: Al no haber intangibles (Investigación y desarrollo, marcas comerciales, etc.) involucradas en la operación el método se rechaza para su empleo como parte del análisis económico de la operación.

6. Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación (MTUO).

El MTUO consiste en determinar en transacciones entre partes relacionadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido empresas comparables o partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

Criterios de selección o rechazo del método: Al ser el MTUO un método que compara el margen de utilidad a nivel de operación que obtienen empresas independientes en operaciones comparables, en el cual están reflejados los ingresos, así como los costos y gastos totales en el que se incurrieron para obtener los ingresos, su aplicación resulta idónea para analizar la operación. El anexo A del contrato de agenciamiento determina que el ingreso se determinará mediante la suma de sus gastos de operación más un porcentaje del 5% sobre la base de gastos. Al ser dichos gastos de operación el elemento determinante para la obtención del ingreso, se considera que la aplicación del método de márgenes transaccionales de utilidad en operación, será el ideal para establecer si ese 5 % cumple con el principio de plena competencia o *Arm's length*.

5.5.3. Análisis de la operación: servicios administrativos pagados a MOL México. (remunerados al 5 %).

5.5.3.1. Selección de empresas comparables.

En esta sección se resume el proceso de búsqueda de empresas comparables a MOL México, respecto de los servicios administrativos que presta a su parte relacionada MOLAM. La investigación se realizó utilizando tres bases de datos:

- Disclosure compact D, con datos actualizados al mes de enero de 2004.
- Standard & Poor's Compustat, con datos actualizados al mes de enero de 2004.
- Moody's International CD, con datos actualizados al mes de enero de 2004.

A) Standard & Poor's Compustat.

La base de datos Standard & Poor's Compustat provee información financiera y de mercado de personas morales activas e inactivas en los E.E.D.D. y Canadá. Esta base de datos provee descripciones de segmentos de negocios, mercados geográficos, e índices industriales. La base contiene información de aproximadamente 10,300 compañías en 270 grupos industriales que regularmente someten información a la Securities and Exchange Commission (SEC), y 7,600 compañías que ya no someten información a la SEC. La información es recopilada de reportes públicos anuales y trimestrales para accionistas, Formas 10-K⁷⁸ y 10-Q de la SEC, diarios, y contacto directo con la empresa.

⁷⁸ 10-K. Son reportes financieros periódicos requeridos por la SEC; estos reportes proveen una visión general de la compañía. Entre la información que se reporta está la siguiente: información financiera; eventos corporativos significativos; procedimientos legales; información accionaria y de emisión de títulos de deuda; partes relacionadas, etc. Los reportes deben ser presentados después de 90 días del cierre del año fiscal de cada compañía.

B) Disclosure Compact D.

Disclosure Compact D provee información de negocios y financiera de casi todas las compañías públicas disponibles en los EE.UU. Los nombres y toda la información financiera que abarca la base de datos proviene directamente de documentos archivados en la SEC. La SEC requiere que compañías con más de \$5 millones de dólares en activos, compañías con 500 accionistas en un solo tipo de acción o compañías que vendan acciones al público en alguna bolsa, archiven y desglosen su información financiera. Para permanecer en la base de datos, la empresa tiene que haber archivado la Forma IO-K, 20-F, o algún otro documento significativo con la SEC en los últimos 18 meses. La base de datos incluirá nuevas compañías sólo después de haber archivado los documentos apropiados con la SEC. La base de datos excluye cualquier compañía que no provee directamente bienes o servicios.

5.5.3.3. Moody's International CD.

Esta base de datos contiene información financiera y de negocios de más de 10,000 compañías listadas en las bolsas de valores NYSE, AMEX, NASDAQ-NMS, NASDAQ y bolsas regionales. Toda la información textual es obtenida de las Formas 10-K obtenidas directamente de la SEC, la cual incluye la descripción de negocio, códigos SIC⁷⁹ y estados financieros.

El conjunto de compañías comparables incluyó a todas aquellas que reportaron como su código SIC primario, alguno de los siguientes:

- 7363 "Servicios de asistencia y asesoría"
- 8721 "Contabilidad, teneduría de libros y auditoría".
- 8741 "Servicios administrativos"

⁷⁹ *Standard Industrial Classification*; tal como lo proporciona la oficina administrativa y de presupuesto de la oficina ejecutiva del presidente de los Estados Unidos de América.

Esta búsqueda generó un total de 139 empresas que se encontraban en las tres bases de datos. Posteriormente, se aplicaron los siguientes filtros cuantitativos:

- a) El primer filtro consistió en asegurar que las compañías tuvieran información financiera de cuando menos los últimos tres años disponibles (1998-2000), con el propósito de asegurarnos que sean negocios en marcha y de eliminar efectos de ciclos de negocio y partidas extraordinarias. De este filtro resultaron eliminadas 41 empresas que no contaban con información disponible para ese periodo.⁸⁰
- b) Posteriormente, se eliminaron aquellas empresas que reportaron una proporción de investigación y desarrollo sobre ventas netas mayor a 3%. Esto debido a que MOL México no lleva a cabo actividades de este tipo. De este filtro resultaron eliminadas 16 empresas.
- c) Finalmente, fueron eliminadas aquellas empresas que presentaron pérdidas de operación recurrentes. De este filtro no resultó eliminada ninguna empresa.

Las 82 empresas que pasaron los filtros cuantitativos, fueron analizadas cualitativamente. Los filtros cualitativos implicaron el estudio de las descripciones de negocio contenidas tanto en las bases de datos como en las Formas 10-K reportadas a la SEC, para asegurarnos que sus actividades sean comparables a las de MOL México, así como que no operan con partes relacionadas. De estos filtros fueron eliminadas 74 empresas, debido a que eran negocios no similares con la empresa, o aunque tenían negocios similares, realizaban actividades que MOL México no lleva a cabo.

⁸⁰ Cabe mencionar, que si bien el presente estudio es para el año 2003, utilizamos compañías que tuvieran información financiera del periodo 1998-2002, ya que el año fiscal de 2003 no había concluido para muchas empresas comparables al momento de la elaboración de este estudio.

El siguiente cuadro ilustra el proceso de selección de compañías comparables a MOL México, en la operación de prestación de servicios.

Filtros cuantitativos usando información financiera de Disclosure Compact D y Standard & Poor's Compustat:	Rechazadas	Aprobadas
Total de empresas		139
Información financiera insuficiente	41	98
Investigación y desarrollo sobre ventas netas mayor a 3%	16	82
Pérdidas de operación recurrentes	0	82
Filtros cualitativos usando Disclosure Compact D, Moody's International y formas IO-K:		
Negocios de diferente giro o sobrediversificados	77	5

Cuadro 28. Análisis de filtros cuantitativos empleados en la base de datos.

Las cinco empresas que se mantuvieron después de los filtros cuantitativos y cualitativos son consideradas comparables a MOL México para la operación de prestación de servicios. El anexo 4 contiene la descripción de negocio de dichas empresas, y el anexo 5 su información financiera. La siguiente tabla muestra las empresas resultantes de la búsqueda:

Cuadro 29. Empresas seleccionadas como comparables.

1.	<i>Gevity HR, Inc.</i>
2.	<i>Administaff, Inc.</i>
3.	<i>HLM Design, Inc.</i>
4.	<i>American Dental Parterns, Inc.</i>
5.	<i>Paychex, Inc.</i>

5.5.4. Ajustes económicos.

La LISR y los lineamientos sobre Precios de Transferencia de la OCDE, establecen que cuando existan diferencias que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación de cualquier operación comparable, estas diferencias se pueden eliminar mediante ajustes razonables. Generalmente, los ajustes se realizarán sobre los resultados de las empresas comparables, y deberán estar basados sobre prácticas comerciales, principios económicos o análisis estadísticos. La magnitud y confiabilidad de algún ajuste afectará la relativa confiabilidad del análisis.

Para el presente estudio, no se realizaron los diferentes ajustes para mejorar la comparabilidad de las empresas mencionadas en el párrafo anterior, ya que no se cuenta con información financiera segmentada suficiente para evaluar la proporción en que intervienen las cuentas por cobrar y cuentas por pagar de la empresa para esta operación.

5.5.5. Aplicación del método y resultados.

A fin de aplicar el MTUO, se deberá utilizar una razón financiera para comprobar si el nivel de utilidad de operación obtenido por MCL México es similar al obtenido por empresas comparables. Para este estudio utilizamos el margen de costo adicionado neto (MCAN)⁸¹ y adicionalmente, para confirmar nuestro análisis, aplicamos el margen de operación (MO)⁸². Estos márgenes proveen una confiable indicación de los precios *Arm's length* que podrían ser cargados, si las mismas transacciones se hubieran realizado entre empresas independientes.

⁸¹ El MCAN se define como la utilidad de operación (ventas netas menos costo de ventas menos gastos de operación) dividida entre la suma de los costos y gastos.

⁸² El MO se define como la utilidad de operación (ventas netas menos costo de ventas menos gastos de operación) dividida entre las ventas netas.

La tabla 1 muestra el MCAN obtenido por las empresas comparables, promediando sus resultados de 2000, 2001 y 2002, así como el obtenido por MOL México en el ejercicio de 2003.

Cuadro 30. Razones financieras No Ajustadas de MCAN⁸³
Promedio ponderado de 3 años (2000-2002)

Empresas comparables	MCAN
<i>Gevity HR, Inc.</i>	0.0111
<i>Administaff, Inc.</i>	0.0033
<i>HLM Design, Inc.</i>	0.0472
MOL México, S.A. de C.V.	0.0500
<i>American Dental Partners, Inc.</i>	0.0976
<i>Paychex, Inc.</i>	0.6071

Determinación del rango intercuartílico:

Percentil 75	0.0857
Mediana 50	0.0486
Percentil 25	0.0143

Como se aprecia en el ejercicio 1 (página siguiente), se muestra el procedimiento de cómo se efectuó el examen a la operación a través de la determinación de los límites en precio basados en lo dispuesto por el artículo 215 y 216 de la Ley del Impuesto sobre la Renta así como de la resolución miscelánea fiscal en la regla 3.26.⁸⁴ para la misma ley que detalla el procedimiento del cálculo del rango intercuartílico.

⁸³ MCAN: Margen de costo adicionado neto.

⁸⁴ Mismo que se transcribe íntegro como anexo al presente estudio.

La tabla 2 muestra el MO obtenido por las empresas comparables, promediando sus resultados de 2000, 2001 y 2002, así como el obtenido por MOL México en el ejercicio de 2003.

**Tabla 31. Razones financieras no ajustadas de MO⁸⁵
Promedio ponderado de 3 años (2000-2002)**

Empresas comparables	MCAN
<i>Gevity HR, Inc.</i>	0.0010
<i>Administaff, Inc.</i>	0.0033
<i>HLM Design, Inc.</i>	0.0449
MOL México, S.A. de C.V.	0.0476
<i>American Dental Partners, Inc.</i>	0.0834
<i>Paychex, Inc.</i>	0.4064

Determinación del rango intercuartílico:

Percentil 75	0.0137
Mediana 50	0.0463
Percentil 25	0.0744

Como se aprecia en el ejercicio 2 (página siguiente), se muestra el procedimiento de cómo se efectuó el examen a la operación a través de la determinación de los límites en precio basados en lo dispuesto por el artículo 215 y 216 de la Ley del Impuesto sobre la Renta así como de la resolución miscelánea fiscal en la regla 3.26.8 para la misma ley que detalla el procedimiento del cálculo del rango intercuartílico.

⁸⁵ MO: Margen de Operación.

MOL DE MEXICO, S.A. DE C.V.
 EXAMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A LA OPERACION ESTABLECIDA EN EL CONTRATO DE SUBAGENCIAMIENTO ENTRE MOL MEXICO Y MOLAM
 ESTABLECIDO DE ACUERDO AL CONTRATO DE AGENCIAMIENTO EN SU APENDICE 1 (AGENCY FEES)
 POR EL EJERCICIO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003
 APLICANDO RAZONES FINANCIERAS DE MARGEN DE COSTO ADICIONADO NETO (MCAN)

LISTADO DE PARTES INDEPENDIENTES (COMPARABLES OBTENIDOS A PARTIR DE LA BASE DE DATOS) :

Elementos de la muestra (comparables Externos) :

1	GEVITY HR, INC.	0.0011
2	ADMINISTAFF, INC.	0.0033
3	HLM DESIGN INC.	0.0472
4	MOL MEXICO	0.0500
5	AMERICAN DENTAL PARTNERS	0.0976
6	PAYCHEX INC.	0.6071

Cálculo de la Mediana

Número de elementos + 1	7
entre 2	2
Mediana del Rango	3.50

Cálculo del Percentil 25

Mediana + 1	4.50
entre 2	2
Percentil 25	2.25

Cálculo del Percentil 75

Mediana - 1	2.50
Percentil 25	2.25
Percentil 75	4.75

Ajuste a la mediana

Elemento 3	0.0472
Elemento 4	0.0500
Diferencia	0.0028
Decimal excedente de la Pos. Med	0.50
Resultado	0.0014
Elemento 3	0.0472
Mediana	0.0486
Comprobación	0.0486

Ajuste al Percentil 25

Elemento 2	0.0033
Elemento 3	0.0472
Diferencia	0.0439
Decimal excedente Perc. 25	0.25
Resultado	0.0110
Elemento 2	0.0033
Percentil 25	0.0143
Comprobación	0.0143

Ajuste al Percentil 75

Elemento 4	0.0500
Elemento 5	0.0976
Diferencia	0.0476
Decimal excedente Perc. 75	0.75
Resultado	0.0357
Elemento 4	0.0500
Percentil 75	0.0857
Comprobación	0.0857

Rango de Precios (Arm's Length)

Limite Inferior	0.0143
Mediana	0.0486
Limite Superior	0.0857

Atendiendo a la regla 3.26.8 Letra H, Número 3, párrafo 2 de la Resolución Miscelánea fiscal para 2004 en materia de impuesto sobre la Renta que menciona que si los precios, montos de la contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se encuentran entre el limite inferior y superior, se considerará que los precios fueron considerados como si fueran pactados entre partes independientes

RESULTADOS Y CONCLUSIONES:

Al MOL México haber pactado un margen de costo adicionado neto (MCAN) del 5 % (0.05) y encontrarse entre el limite inferior y superior del Rango establecido, se concluye que la operación fue pactada como si esta fuera hecha entre partes independientes, cumpliendo por lo tanto con el principio de plena competencia o arm's length.

MOL DE MEXICO, S.A. DE C.V.
EXAMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A LA OPERACIÓN ESTABLECIDA EN EL CONTRATO DE SUBAGENCIAMIENTO ENTRE MOL MEXICO Y MOLAM
ESTABLECIDO DE ACUERDO AL CONTRATO DE AGENCIAMIENTO EN SU APÉNDICE 1 (AGENCY FEES)
POR EL EJERCICIO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003
APLICANDO RAZONES FINANCIERAS DE MARGEN DE OPERACIÓN (MO)

Elementos de la muestra (comparables Externos) :

1	GEVITY HR, INC.	0.0010
2	ADMINISTAFF, INC.	0.0033
3	HLM DESIGN INC.	0.0449
4	MOL MEXICO	0.0476
5	AMERICAN DENTAL PARTNERS	0.0834
6	PAYCHEX INC	0.4064

Cálculo de la Mediana		Cálculo del Percentil 25		Cálculo del Percentil 75	
Número de elementos + 1	7	Mediana + 1	4.50	Mediana - 1	2.50
/ entre 2	2	entre 2	2	Percentil 25	2.25
= Mediana del Rango	3.50	Percentil 25	2.25	Percentil 75	4.75

Ajuste a la mediana		Ajuste al Percentil 25		Ajuste al Percentil 75	
Elemento 3	0.0449	Elemento 2	0.0033	Elemento 4	0.0476
Elemento 4	0.0476	Elemento 3	0.0449	Elemento 5	0.0834
Diferencia	0.0027	Diferencia	0.0416	Diferencia	0.0357
Decimal excedente de la Pos. Med.	0.50	Decimal excedente Perc. 25	0.25	Decimal excedente Perc. 75	0.75
Resultado	0.0013	Resultado	0.0104	Resultado	0.0268
Elemento 3	0.0449	Elemento 2	0.0033	Elemento 4	0.0476
Mediana	0.0463	Percentil 25	0.0137	Percentil 75	0.0744
Comprobación	0.0463	Comprobación	0.0137	Comprobación	0.0744

Rango de Precios (Arm's Length)	
Limite Inferior	0.0137
Mediana	0.0463
Limite Superior	0.0744

Atendiendo a la regla 3.25.8 Letra H, Número 3, párrafo 2 de la Resolución Miscelanea fiscal para 2004 en materia de Impuesto sobre la Renta que menciona que si los precios, montos de la contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se encuentran entre el limite inferior y superior, se considerará que los precios fueron considerados como si fueran pactados entre partes independientes.

RESULTADOS Y CONCLUSIONES:

Al MOL México haber pactado un margen de operación del 0.0476 (4.76%) y encontrarse entre el limite inferior y superior del Rango establecido, se concluye que la operación fué pactada como si esta fuera hecha entre partes independientes, cumpliendo por lo tanto con el principio de plena competencia o arm's length.

5.5.5.1. Conclusiones.

A) Examen de la operación: Servicios administrativos pagados a MOL México (remunerados al 5 %) realizado a través de márgenes transaccionales de utilidad en operación (MTUO) aplicando razones financieras de margen de costo adicionado neto (MCAN) a través del procedimiento de rango intercuartilico descrito en los artículos 215 y 216 de la Ley del Impuesto sobre la Renta así como regla 3.26.8 de la resolución miscelánea fiscal de la misma ley vigente en 2003.

Atendiendo a la regla 3.26.8 Letra H, número 3, párrafo 2 de la resolución miscelánea fiscal para 2004 en materia de Impuesto sobre la Renta que menciona que si los precios, montos de la contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se encuentran entre el límite inferior y superior, se considerará que los precios fueron considerados como si fueran pactados entre partes independientes.

Al MOL México haber pactado un margen de costo adicionado neto (MCAN) del 5 % (0.05) y encontrarse entre el límite inferior y superior del rango establecido, se concluye que la operación fue pactada como si esta fuera hecha entre partes independientes, cumpliendo por lo tanto con el principio de plena competencia o arm's length.

B) Examen de la Operación: Servicios administrativos pagados a MOL México (remunerados al 5 %) realizado a través de márgenes transaccionales de utilidad en operación (MTUO) aplicando razones financieras de margen de costo adicionado neto (MCAN) a través del procedimiento de rango intercuartilico descrito en los artículos 215 y 216 de la Ley del impuesto sobre la Renta así como regla 3.26.8 de la resolución miscelánea fiscal de la misma ley vigente en 2003.

Al MOL México haber pactado un margen de operación del 0.0476 (4.76%) y encontrarse entre el límite inferior y superior del rango establecido, se concluye que la operación fue pactada como si esta fuera hecha entre partes independientes, cumpliendo por lo tanto con el principio de plena competencia o arm's length.

5.5.6. Análisis de la operación: Reembolso por concepto de teléfonos y otros servicios de comunicación.

Como se recordará El apéndice "B" del contrato de sub-agenciamiento (Disponible en el anexo 2 al final de la investigación), menciona que es voluntad de las partes que MOL Japón reembolsará de manera directa (a través de MOLAM) los gastos que MOL México incurra por concepto de servicios de comunicaciones (teléfono, fax, TELEX, servicio postal, mensajería, Internet y banda ancha y cualquier otro de naturaleza análoga).

En la opinión de CPT, MOL México debería incluir como parte de sus honorarios de agenciamiento todas las erogaciones descritas en el apéndice "B" de su contrato (y establecer los mismos términos de la contraprestación al 5 %) ya que estos gastos también forman parte directa de su operación y resultan indispensables para el funcionamiento de la oficina.

De continuar con esta práctica, las autoridades fiscales estarían en condiciones de tasar esa operación a niveles de mercado a fin de establecer un saldo a cargo del contribuyente e incluso considerar como no deducible el gasto mismo que se relaciona con el ingreso.

Por el año terminado al 31 de Diciembre de 2003, los gastos por los conceptos establecidos en el apéndice B del contrato de sub-agenciamiento ascendieron a 577,562.39 pesos.

Lo que CPT propone a fin de dar cumplimiento a lo dispuesto en términos de la Ley del Impuesto sobre la Renta artículos 215 y 216, sería gravar con 5 % (Comisión asignada por MOLAM a MOL México en el apéndice a del contrato de agenciamiento) y acumular a nivel de conciliación contable fiscal el impuesto omitido por no gravar dicha contraprestación.

Dicho esquema propuesto sería como sigue:

X	Importe total de teléfonos y otros servicios de comunicaciones (descritos en el apéndice B) del contrato de agenciamiento	577,562.39
X	Comisión del 5 % asignada a los gastos de administración de la oficina ⁸⁶	5 %
=	Comisión asignada	28,878.12
X	Parte proporcional de Impuesto sobre la renta	33 % ⁸⁷
=	Impuesto omitido (ajuste en conciliación por precios de transferencia)	9,529.78

Cuadro 32. Determinación del impuesto omitido derivado de la operación Reembolso por concepto de teléfonos y otros servicios de comunicación.

Adicionalmente ambas partes deberán reflejar este ajuste en sus contratos eliminando para ello el apéndice "B" e incluyendo los gastos de dicho apéndice el cálculo de las comisiones descritos en el anexo "A".

⁸⁶ Se eligió el 5% pues se demostró que dicha comisión cumple con el principio de plena competencia o "arm's length".

⁸⁷ Tasa vigente en 2003.

5.5.7. Análisis de la operación: Otros servicios prestados por MOL México a MOLAM no remunerados. (Servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corporation México, a nombre y representación de MOLAM).

5.5.7.1. Selección del mejor método.

Seleccionamos el MTUO para determinar si la operación realizada entre MOL México y MOLAM para prestar servicios a Fujitsu cumple con el principio de plena competencia o "*arm's length*", ya que el MTUO compara el margen de utilidad de operación que obtienen empresas independientes en situaciones comparables, margen que refleja los ingresos, así como los costos y gastos totales en que se incurrieron para obtener los ingresos.

5.5.7.2. Selección de empresas comparables.

En esta sección se resume el proceso de búsqueda de compañías comparables a MOL México, respecto de la operación que realiza con MOLAM para la prestación de servicios a Fujitsu.

La investigación se realizó utilizando tres bases de datos, las cuales se describieron en el apartado B, sección 11 del presente estudio:

- Disclosure Compact D, con datos actualizados al mes de enero de 2003.
- Standard & Poor's Compustat, con datos actualizados al mes de enero de 2003.
- Moody's International CD, con datos actualizados al mes de enero de 2003.

El conjunto de compañías comparables incluyó a todas aquellas que se encontraran constituidas en Estados Unidos, Canadá o México y que reportaron como su código SIC primario el siguiente:

- 4731 "Freight transportation arrangement"

Esta búsqueda generó un total de 32 empresas que se encontraban en dichas bases de datos. Posteriormente, se aplicaron los siguientes filtros cuantitativos:

- a) El primer filtro consistió en asegurar que las compañías tuvieran información financiera de cuando menos tres años disponibles (1998-2000), con el propósito de asegurarnos que sean negocios en marcha y de eliminar efectos de ciclos de negocio y partidas extraordinarias. De este filtro resultaron eliminadas 13 empresas que no contaban con información disponible para ese periodo.⁸⁸
- b) Posteriormente, se eliminaron aquellas empresas que reportaron una proporción de investigación y desarrollo sobre ventas netas mayor a 3% debido a que MOL México no lleva a cabo este tipo de actividades. De este filtro no resultaron eliminadas empresas.
- c) Finalmente, fueron eliminadas aquellas empresas que presentaron pérdidas de operación recurrentes. De este filtro no resultó eliminada ninguna empresa.

Las 19 empresas que pasaron los filtros cuantitativos, fueron analizadas cualitativamente. Los filtros cualitativos implicaron el estudio de las descripciones de negocio contenidas tanto en las bases de datos como en las Formas 10-K

⁸⁸ Cabe mencionar, que si bien el presente estudio es para el año 2003, utilizamos compañías que tuvieran información financiera del periodo 2000-2002, ya que el año fiscal de 2003 no había concluido para muchas empresas comparables al momento de la elaboración de este estudio.

reportadas a la SEC, para aseguramos que sus actividades sean comparables a las de MOL México, así como que no operan con partes relacionadas. De estos filtros fueron eliminadas 13 empresas, debido a que eran negocios no similares con la empresa, o aunque tenían negocios similares, realizaban actividades que MOL México no lleva a cabo.

El siguiente cuadro ilustra el proceso de selección de compañías comparables a MOL México, en la operación llevada a cabo con MOLAM en la prestación de servicios a Fujitsu.

Cuadro 33. Análisis de filtros cuantitativos empleados en la base de datos.

Filtros cuantitativos usando información financiera de Disclosure Compact D y Standard & Poor's Compustat:	Rechazadas	Aprobadas
Total de empresas		32
Información financiera insuficiente	13	19
Investigación y desarrollo sobre ventas netas mayor al 3%	0	19
Pérdidas de operación recurrentes	0	19
Filtros cualitativos usando Disclosure Compact D, Moody's International CD y Formas IO-:K:		
Negocios de diferente giro o sobrediversificados	14	5

Las cinco empresas que se mantuvieron después de los filtros cuantitativos y cualitativos son consideradas comparables a MOL México. El anexo F contiene la descripción de negocios de dichas empresas comparables y el anexo G, su información financiera. Las empresas resultantes del proceso de selección son:

Cuadro 34. Empresas seleccionadas como comparables.

1.	<i>Target Logistics, Inc.</i>
2.	<i>EGL Inc.</i>
3.	<i>Hub Group, Inc.</i>
4.	<i>CH Robinson Worldwide, Inc.</i>
5.	<i>Expeditors International, Inc.</i>

5.5.7.3. Ajustes económicos.

La LISR y los lineamientos sobre Precios de Transferencia de la OCDE, establecen que cuando existan diferencias que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación de cualquier operación comparable, estas diferencias se pueden eliminar mediante ajustes razonables. Generalmente, los ajustes se realizarán sobre los resultados de las empresas comparables, y deberán estar basados sobre prácticas comerciales, principios económicos o análisis estadísticos. La magnitud y confiabilidad de algún ajuste afectará la relativa confiabilidad del análisis.

Para el presente estudio, no realizamos los diferentes ajustes para mejorar la comparabilidad de las empresas mencionadas en el párrafo anterior, ya que no contamos con información financiera segmentada suficiente para evaluar la proporción en que intervienen las cuentas por cobrar y cuentas por cobrar de la empresa para esta operación.

5.5.7.4. Aplicación del método y resultados.

A fin de aplicar el MTUO, se deberá utilizar una razón financiera para comprobar si el nivel de utilidad de operación obtenido por MOL México es similar al obtenido por empresas comparables. Para este estudio utilizamos el margen de costo adicionado neto (MCAN). Dicho margen provee una confiable indicación de los precios *arm's length* que pudieran ser cargados, si las mismas transacciones se hubieran realizado entre empresas independientes.

La tabla 1 muestra el MCAN obtenido por las empresas comparables, promediando sus resultados de 2000, 2001 y 2002, así como el obtenido por MOL México en el ejercicio de 2003.

Cuadro 35. Razones financieras no ajustadas de MCAN⁸⁹
Promedio Ponderado de 3 años (2000-2002)

Empresas Comparables	MCAN
<i>Target Logistics, Inc.</i>	-0.01016
<i>EGL, Inc.</i>	0.01272
<i>HUB Group, Inc.</i>	0.04957
<i>CH Robinson Worldwide Inc.</i>	0.04962
<i>Expeditors International, Inc.</i>	0.08743

Determinación del rango intercuartílico:

Percentil 75	0.04962
Mediana 50	0.04957
Percentil 25	0.01272

Como se aprecia en el ejercicio 1 (página siguiente), se muestra el procedimiento de cómo se efectuó el examen a la operación a través de la determinación de los límites en precio basados en lo dispuesto por el artículo 215 y 216 de la Ley del impuesto sobre la Renta así como de la resolución miscelánea fiscal en la regla 3.26.8⁹⁰ para la misma ley que detalla el procedimiento del cálculo del rango intercuartílico.

⁸⁹ MCAN: Margen de costo adicionado neto.

⁹⁰ Mismo que se transcribe íntegro como anexo al presente estudio.

MOL DE MEXICO, S.A. DE C.V.
 EXAMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A LA OPERACION CELEBRADA ENTRE MOLAM, MOL MEXICO Y FUJITSU
 ESTABLECIDO DE ACUERDO AL CONTRATO DE AGENCIAMIENTO EN SU ARTICULO 10
 POR EL EJERCICIO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003
 APLICANDO RAZONES FINANCIERAS DE MARGEN DE COSTO ADICIONADO NETO (MCAN)

LISTADO DE PARTES INDEPENDIENTES (COMPARABLES OBTENIDOS A PARTIR DE LA BASE DE DATOS) :

Elementos de la muestra (comparables Externos) :

- 1 TARGET LOGISTICS, INC. -0.01016
- 2 EGL INC. 0.01272
- 3 HUB GROUP, INC. 0.04957
- 4 CH ROBINSON WORLDWIDE 0.04962
- 5 EXPEDITORS INT., INC. 0.08743

Cálculo de la Mediana	
Numero de elementos + 1	6
entre 2	2
Mediana del Rango	3.00

Ajuste a la mediana	
Elemento 3	0.04957
Elemento 4	0.04962
Diferencia	0.00005
X	0.00
Decimal excedente de la Pos. Med	0.00000
= Resultado	0.0496
Elemento 3	0.0496
+ Mediana	0.04957
=	0.04957

Comprobación 0.04957

Rango de Precios (Arm's Length)

Limite Inferior	0.01272
Mediana	0.04957
Limite Superior	0.04962

Cálculo del Percentil 25	
Mediana + 1	4.00
entre 2	2
Percentil 25	2.00

Ajuste al Percentil 25	
Elemento 2	0.0127
Elemento 3	0.0496
Diferencia	0.0368
X	0
Decimal excedente Perc. 25	0
= Resultado	0.0000
Elemento 2	0.0127
+ Percentil 25	0.01272
=	0.01272

Comprobación 0.01272

Cálculo del Percentil 75	
Mediana - 1	2.00
Percentil 25	2.00
Percentil 75	4.00

Ajuste al Percentil 75	
Elemento 4	0.0496
Elemento 5	0.0874
Diferencia	0.0378
Decimal excedente Perc. 75	0
= Resultado	0.0000
Elemento 4	0.0496
+ Percentil 75	0.04962
=	0.04962

Comprobación 0.04962

Atendiendo a la regla 3.26.8 Letra H, Numero 3, párrafo 2 de la Resolución Miscelánea fiscal para 2004 en materia de impuesto sobre la Renta que menciona que si los precios, montos de la contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se encuentran entre el límite inferior y superior, se considerará que los precios fueron considerados como si fueran pactados entre partes independientes.

RESULTADOS Y CONCLUSIONES:

MOL México no cobra ninguna contraprestación por las labores de cobranza a MOLAM. Al no hacerlo, se estaría incumpliendo con lo establecido en el artículo 215 de la Ley del Impuesto sobre la renta que establece el principio de plena competencia o arm's length que establece la obligación que tienen las partes relacionadas de establecer el monto de sus precios o contraprestaciones como si estas hubieran sido pactadas entre partes independientes en operaciones comparables.

MOL México deberá establecer el cobro de una contraprestación situada entre el rango de 0.012 (1.27%) y 0.049 (4.9%) a MOLAM por los servicios de cobranza que realiza a su nombre en México y pagar la parte proporcional del ISR que le corresponde

MOL DE MEXICO, S.A. DE C.V.
 EXAMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A LA OPERACIÓN CELEBRADA ENTRE MOLAM, MOL MEXICO Y FUJITSU
 ESTABLECIDO DE ACUERDO AL CONTRATO DE AGENCIAMIENTO EN SU ARTICULO 10
 POR EL EJERCICIO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003
 APLICANDO RAZONES FINANCIERAS DE MARGEN DE OPERACIÓN (MO)

Elementos de la muestra (comparables Externos) :

1	TARGET LOGISTICS, INC.	-0.01029
2	EGL INC	0.01228
3	HUB GROUP, INC	0.04195
4	CH ROBINSON WORLDWIDE	0.04726
5	EXPEDITORS INT., INC.	0.07934

Cálculo de la Mediana		
Número de elementos + 1	6	
entre 2	2	/
Mediana del Rango	3.00	=

Cálculo del Percentil 25		
Mediana + 1	4.00	
entre 2	2.00	+
Percentil 25	2.00	=

Cálculo del Percentil 75		
Mediana - 1	2.00	
Percentil 25	2	-
Percentil 75	4.00	=

Ajuste a la mediana

Elemento 3	0.04195		
Elemento 4	0.04726	-	
Diferencia	0.00531		
Decimal excedente de la Pos. Med.	0.00000	X	
Resultado	0.00000	=	
Elemento 3	0.04195	+	
Mediana	0.04195	=	

Ajuste al Percentil 25

Elemento 2	0.01228		
Elemento 3	0.04195	-	
Diferencia	0.02967		
Decimal excedente Perc. 25	0.00000	X	
Resultado	0.00000	=	
Elemento 2	0.01228	+	
Percentil 25	0.01228	=	

Ajuste al Percentil 75

Elemento 4	0.0473		
Elemento 5	0.0793	-	
Diferencia	0.0321		
Decimal excedente Perc. 75	0	X	
Resultado	0.0000	=	
Elemento 4	0.0473	+	
Percentil 75	0.0473	=	

Comprobación

Comprobación	0.04195	Comprobación	0.01228	Comprobación	0.0473
---------------------	----------------	---------------------	----------------	---------------------	---------------

Rango de Precios (Arms Length)

Límite Inferior	0.01228
Mediana	0.04195
Límite Superior	0.04726

Atendiendo a la regla 3.26.8 Letra H, Número 3, párrafo 2 de la Resolución Miscelánea fiscal para 2004 en materia de Impuesto sobre la Renta que menciona que si los precios, montos de la contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se encuentran entre el límite inferior y superior, se considerará que los precios fueron considerados como si fueran pactados entre partes independientes.

RESULTADOS Y CONCLUSIONES:

MOL México no cobra ninguna contraprestación por las labores de cobranza a MOLAM. Al no hacerlo, se estaría incumpliendo con lo establecido en el artículo 215 de la Ley del Impuesto sobre la renta que establece el principio de plena competencia o arms length que establece la obligación que tienen las partes relacionadas de establecer el monto de sus precios o contraprestaciones como si estas hubieran sido pactadas entre partes independientes en operaciones comparables.

MOL México deberá establecer el cobro de una contraprestación situada entre el rango de 0.012 (1.22%) y 0.047 (4.7%) a MOLAM por los servicios de cobranza que realiza a su nombre en México y pagar la parte proporcional del ISR que le corresponde.

5.5.7.5. Conclusiones al examen de la operación: Otros servicios prestados por MOL México a MOLAM no remunerados. (Servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corporation México, a nombre y representación de MOLAM). realizado a través de Márgenes transaccionales de utilidad en operación (MTUO) aplicando razones financieras de margen de costo adicionado neto (MCAN) a través del procedimiento de rango intercuartilico descrito en los artículos 215 y 216 de la Ley del impuesto sobre la Renta así como regla 3.26.8 de la Resolución miscelánea fiscal de la misma ley vigente en 2003.

Atendiendo a la regla 3.26.8 Letra H, Número 3, párrafo 2 de la resolución Miscelánea fiscal para 2004 en materia de Impuesto sobre la Renta que menciona que si los precios, montos de la contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se encuentran entre el límite inferior y superior, se considerará que los precios fueron considerados como si fueran pactados entre partes independientes.

MOL México no cobra ninguna contraprestación por las labores de cobranza a MOLAM. Al no hacerlo, se estaría incumpliendo con lo establecido en el artículo 215 de la Ley del Impuesto sobre la renta que establece el principio de plena competencia o *arm's length* que establece la obligación que tienen las partes relacionadas de establecer el monto de sus precios o contraprestaciones como si estas hubieran sido pactadas entre partes independientes en operaciones comparables.

MOL México deberá establecer el cobro de una contraprestación situada entre el rango de 0.012 (1.27%) y 0.049 (4.9%) a MOLAM por los servicios de cobranza que realiza a su nombre en México y pagar la parte proporcional del ISR que le corresponde.

En la opinión de CPT, MOL México debiera negociar con MOLAM el cobro de una contraprestación por el cobro a terceros a nombre de MOLAM. El rango de dicha contraprestación debería ir en un rango que va del 1.27 % al 4.96 % de

acuerdo a lo determinado al examen de Precios de Transferencia practicado a la operación.

De continuar con esta práctica, las autoridades fiscales estarían en condiciones de tasar esa operación a niveles de mercado a fin de establecer un saldo a cargo del contribuyente e incluso considerar como no deducible el gasto mismo que se relaciona con el ingreso.

Por el año terminado al 31 de diciembre de 2003, los fletes cobrados a nombre y representación de MOLAM ascendieron a \$ 74,187.51 pesos.

Lo que CPT propone a fin de dar cumplimiento a lo dispuesto en términos de la Ley del Impuesto sobre la Renta artículos 215 y 216, sería gravar con 4.95 % (mediana determinada de acuerdo al examen de Precios de Transferencia practicado para esta operación) y acumular a nivel de conciliación contable fiscal el impuesto omitido por no gravar dicha contraprestación.

Dicho esquema propuesto sería como sigue:

X	Importe total de los cobros efectuados a nombre de MOLAM	74,187.51
	Comisión del 5 % asignada a los gastos de administración de la oficina ⁹¹	4.95 %
=	Comisión asignada	3,672.28
X	Parte proporcional de Impuesto sobre la renta	33 % ⁹²
=	Impuesto omitido (ajuste en conciliación por Precios de Transferencia)	1,211.85

Cuadro 37. Determinación del impuesto omitido derivado de la operación: Otros servicios prestados por MOL México a MOLAM no remunerados. (Servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corporation México, a nombre y representación de MOLAM)

⁹¹ Se eligió el 4.95 % pues se demostró que dicha comisión cumple con el principio de plena competencia o "arm's length" en base al examen practicado a esta operación.

⁹² Tasa vigente en 2003.

5.6. Declaración Informativa de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero.

Los servicios de CPT culminan entonces con la preparación de la declaración informativa de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero. La obligación se encuentra establecida en el artículo 86 Frac. XIII de la Ley del Impuesto sobre la Renta (Remitirse al **2.5.2.1.** del presente trabajo para ahondar al respecto).

Para el ejercicio fiscal que terminó el 31 de diciembre de 2003, la declaración será presentada a través del software denominado documentos electrónicos múltiples Ver. 2.20, concretamente a través del anexo 4 de dicha declaración (Información sobre residentes en el extranjero). Dicho software sustituye este año a la forma fiscal No. 55 que requería básicamente de la misma información radicando su diferencia es que ahora la declaración es presentada a través de Internet o bien medios magnéticos (si los registros superan los 500). La fecha límite de presentación de la citada declaración informativa es en conjunto con la presentación de la declaración anual del ejercicio (marzo 31 para personas morales o bien abril 30 en caso de personas físicas).

Esta declaración no es más que un resumen del estudio de Precios de Transferencia desarrollado en este capítulo. (Razón por la cual intencionalmente se dejó al final este punto) pues la información solicitada es un condensado de los resultados obtenidos de las operaciones que fueron sujetas a examen a través de los diferentes métodos empleados y aprobados por la OCDE y la Ley del Impuesto sobre la Renta.

En el caso de MOL México y sus partes relacionadas, las transacciones que una vez practicado el análisis funcional y documental se determinaron cuales serían las operaciones sujetas a examen resultaron ser como ya se analizó en las páginas anteriores El margen de utilidad operativa del 5 % por el concepto de Honorarios de agenciamiento, los reembolsos por concepto de

telecomunicaciones y la operación de facturación y cobranza a nombre de MOLAM (por los servicios prestados a Fujitsu).

Como se recordará, los datos requeridos por la autoridad que deben manifestarse a través del anexo 4 del software de declaraciones electrónicas múltiples (DEM) son las siguientes:

- Nombre, denominación, razón social, domicilio y país de residencia de cada parte relacionada ubicada en el extranjero.
- Información relativa a funciones, activos utilizados y riesgos asumidos por el contribuyente en cada tipo de operación.
- Información y documentación de cada operación celebrada entre el contribuyente con sus partes relacionadas ubicada en el extranjero.
- El método aplicado conforme a lo dispuesto en el artículo 216 de la Ley en comento.

5.6.1. Llenado de la declaración.

5.6.1.1. Datos del dontribuyente en México:

Razón Social:	MOL MEXICO, S.A. DE C.V.
Registro Federal de Contribuyentes:	MOL 990728EZ9
Representante Legal:	Yamamura Furutani Kaoru
Ejercicio que declara	2003
Mes Inicial	Enero
Mes Final	Diciembre
Operaciones que anexa	2

5.6.1.2. Datos de las partes relacionadas residentes en el extranjero.

Razón Social:	MOL AMERICA STEAMSHIP, INC.
Número de Identificación Fiscal	13 3351754
Domicilio Fiscal:	160 Fieldcrest Avenue Edison New Jersey
País de residencia	US - Estados Unidos de Norteamérica.
Mes Inicial	Enero
Mes Final	Diciembre
Operaciones celebradas	2

5.6.1.3. Detalle de las operaciones celebradas.

A) Servicios administrativos remunerados a MOL México (Incluyendo los reembolsos de gastos telefónicos y comunicaciones).

Como se recordará, en el examen practicado a los honorarios de agenciamiento (Ver 5.5.5.1.) se determinó que el 5.00 % pagado por MOLAM a MOL México como comisión a los servicios administrativos prestados por esta última cumplía con el principio de plena competencia o "arm's length" en virtud de que las operaciones fueron consideradas como si estas hubieran sido pactadas entre partes independientes en operaciones comparables.

El monto de la operación denominada "Honorarios de agenciamiento" ascendió por el ejercicio terminado al 31 de Diciembre de 2003 a \$ 5'916,755.21 pesos, incluida la comisión. (5.00 % *mark-up*).

Por otro lado, en el examen practicado a la operación denominada "Reembolso por concepto de teléfonos y otros servicios de comunicación" CPT determinó que al no haber ninguna razón consistente que apoyará lo estipulado en el apéndice "B" del contrato de agenciamiento, MOL México debería de tratar las erogaciones descritas en este apéndice como elementos sujetos al apéndice "A" del contrato de sub - agenciamiento y establecer una

contraprestación que atendiendo a su naturaleza (gastos) esta debiera ser fijada en razón a un 5 % para cumplir con el principio de plena competencia.

Al haber sido aceptada la observación por la compañía la operación se ajustó y se consolidó en una sola quedando reflejada para efectos de la declaración informativa como sigue:

Gastos de administración (según apéndice "A")	5'635,004.96
+ Gastos de comunicaciones y teléfonos (según apéndice "B")	577,562.39
= Subtotal	<u>6'212,567.35</u>
X Mark-up o comisión	5.00 %
= Total de la operación	<u>6'253,195.74</u>

Entonces primera operación quedaría de esta manera incluyendo el porcentaje de comisión (Que se comprobó cumple con el principio de plena competencia) y manifestado el importe de la operación ajustada.

La declaración además cuestiona acerca del tipo de utilidad determinada siendo esta de carácter operativo siendo examinada la operación como ya se mencionó mediante la aplicación del método de márgenes transaccionales de utilidad en operación (MUTO).

B) Otros servicios prestados por MOL México a MOLAM no remunerados. (Servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corporation México, a nombre y representación de MOLAM).

En esta operación, y tras haberse practicado el examen de Precios de Transferencia, se determinó que la operación tampoco estaba siendo pactada observando el principio de plena competencia o "arm's length" por lo que como producto del examen practicado a través del método de márgenes

transaccionales de utilidad en operación se determino que MOL México debía repercutir a MOLAM una contraprestación a razón de 4.95 %⁹³.

Quedando la operación como sigue:

X	Importe total de los cobros efectuados a nombre de MOLAM	74,187.51
	Comisión del 5 % asignada a los gastos de administración de la oficina ⁹⁴	4.95 %
=	Total de cobros + comisión asignada	77,859.79

La segunda operación quedaría de esta manera incluyendo el porcentaje de comisión (Que se comprobó cumple con el principio de plena competencia) y manifestado el importe de la operación ajustada.

La declaración además cuestiona acerca del tipo de utilidad determinada siendo esta de carácter operativo siendo examinada la operación como ya se mencionó mediante la aplicación del método de márgenes transaccionales de utilidad en operación (MTUO).

Las páginas posteriores muestran lo que el sistema de documentos electrónicos múltiples o DEM emiten como constancias. Cabe mencionar que esta información una vez capturada a través del mencionado software, es encriptada y enviada al Servicio de Administración Tributaria (SAT) a través de Internet. Cuando el número de registros exceda los 500, estos deberán llevarse personalmente.

⁹³ Se eligió el 4.95 % pues se demostró que dicha comisión cumple con el principio de plena competencia o "arm's length" en base al examen practicado a esta operación.

CONSTANCIA DE PAGOS Y RETENCIONES A RESIDENTES EN EL EXTRANJERO

**** Anexo 4 - Datos de Identificación del Residente en el Extranjero ****		
MES INICIAL	01	
MES FINAL	12	
APELLIDO(S) Y NOMBRE(S) O DENOMINACION O RAZON SOCIAL	MOL AMERICA STEAMSHIP INC	
DOMICILIO DEL RESIDENTE EN EL EXTRANJERO (CALLE, NÚMERO, CÓDIGO POSTAL, CIUDAD, TELÉFONO)	160 FIELDCREST AVENUE EDISON NEW JERSEY 08818 7804 732512514	
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL	13 3351754	
CLAVE DEL PAÍS DE RESIDENCIA	US - Estados Unidos de América	
OBSERVACIONES		

CONSTANCIA DE PAGOS Y RETENCIONES A RESIDENTES EN EL EXTRANJERO

**** Anexo 4 - Descripción de Operaciones ****		
CLAVE DEL MÉTODO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA UTILIZADO	MTU - Márgenes transaccionales de utilidades de operación	
CLAVE DE OPERACIÓN	5 - Ingresos por servicios administrativos	
TIPO DE MARGEN OBTENIDO DE UTILIDAD O PÉRDIDA	O - Operativa	
MONTO DE LA OPERACIÓN	6523196	
PORCENTAJE OBTENIDO DE LA OPERACION UTILIDAD	5.00	
PORCENTAJE OBTENIDO DE LA OPERACION PERDIDA		

DATOS DEL RETENEDOR		
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES	MOL990728EZ9	
CLAVE ÚNICA DEL REGISTRO DE POBLACIÓN		
APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S) O DENONIMACIÓN O RAZÓN SOCIAL	MOL MEXICO S.A. DE C.V	
DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL		
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES	YAFK5007032R4	
CLAVE ÚNICA DEL REGISTRO DE POBLACIÓN		
APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S)	YAMAMURA FURUTANI KAORU	
EJERCICIO	2003	

FIRMA DEL RETENEDOR O SU REPRESENTANTE LEGAL	SELLO DEL RETENEDOR (En caso de tenerlo)	FIRMA DEL RESIDENTE EN EL EXTRANJERO
--	--	--------------------------------------

CONSTANCIA DE PAGOS Y RETENCIONES A RESIDENTES EN EL EXTRANJERO

**** Anexo 4 - Datos de Identificación del Residente en el Extranjero ****		
MES INICIAL	01	
MES FINAL	12	

APELLIDO(S) Y NOMBRE(S) O DENOMINACION O RAZON SOCIAL	MOL AMERICA STEAMSHIP INC	
DOMICILIO DEL RESIDENTE EN EL EXTRANJERO (CALLE, NÚMERO, CÓDIGO POSTAL, CIUDAD, TELÉFONO)	160 FIELDCREST AVENUE EDISON NEW JERSEY 08818 7804 732512540	
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL	13 3351754	
CLAVE DEL PAÍS DE RESIDENCIA	US - Estados Unidos de América	
OBSERVACIONES		

CONSTANCIA DE PAGOS Y RETENCIONES A RESIDENTES EN EL EXTRANJERO

**** Anexo 4 - Descripción de Operaciones ****		
CLAVE DEL MÉTODO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA UTILIZADO	MTU - Márgenes transaccionales de utilidades de operación	
CLAVE DE OPERACIÓN	25 - Pago por otros servicios prestados	
TIPO DE MARGEN OBTENIDO DE UTILIDAD O PÉRDIDA	O - Operativa	
MONTO DE LA OPERACIÓN	77860	
PORCENTAJE OBTENIDO DE LA OPERACION. UTILIDAD	4.95	
PORCENTAJE OBTENIDO DE LA OPERACION. PERDIDA		

DATOS DEL RETENEDOR		
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES	MOL990728EZ9	
CLAVE ÚNICA DEL REGISTRO DE POBLACIÓN		
APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S) O DENONIMACIÓN O RAZÓN SOCIAL	MOL MEXICO S.A. DE C.V	
DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL		
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES	YAFK5007032R4	
CLAVE ÚNICA DEL REGISTRO DE POBLACIÓN		
APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S)	YAMAMURA FURUTANI KAORU	
EJERCICIO	2003	

FIRMA DEL RETENEDOR O SU REPRESENTANTE LEGAL	SELLO DEL RETENEDOR (En caso de tenerlo)	FIRMA DEL RESIDENTE EN EL EXTRANJERO
---	---	---

CONCLUSIONES

Uno de los fundamentos para que subsista el Estado, junto con las atribuciones de policía, política exterior y defensa, es la tributación, pues es precisamente a través de la política tributaria en dónde se funda el principio de autoridad del estado. Asimismo la tributación es uno de los medios con que cuentan los gobiernos para controlar la actividad económica en el interior de un territorio.

Como se sabe, la política de ingresos es de primordial importancia para cualquier país, puesto que influye de manera determinante sobre su desarrollo. "... Existe consenso en que la legislación tributaria de todo país en desarrollo debe alentar la competitividad de la economía, el empleo y el desempeño eficiente de los mercados, otorgar la seguridad jurídica al contribuyente y marcar directrices generales para redistribuir en forma efectiva el ingreso nacional..."⁹⁴

Continuando con el análisis de Hallivis, una vez expuesta la importancia que tiene la tributación para las naciones, es conveniente analizar quienes son sus principales actores y cuales son los criterios que les dan la importancia en el dicho rol como grandes tributadores. México al ser un país cuyos flujos comerciales en el exterior están continuamente intensificándose (ya sea vía importaciones, exportaciones o mediante el establecimiento de IED), la suposición natural es que son precisamente sus socios comerciales en el extranjero a través de las empresas multinacionales (MNE's), quienes debieran detentar ese papel de grandes contribuyentes. Como ya se comentó en la primera parte del marco teórico, las MNE's pueden producir en un país, pagar impuestos en otro y exigir gastos estatales en forma de creación de infraestructuras en un tercer país, además de contar con la facilidad de instalar mano de obra en dónde les resulte mas conveniente.

⁹⁴ Hallivis Pelayo Manuel, Fisco, Federalismo y Globalización en México, TAXX editores, México, 2003, p.125.

Ante este contexto, las naciones enfrentan un problema bastante complejo en términos de recaudación. Ante la ya considerada irreversible globalización, los gobiernos buscan mecanismos que fomenten la inversión extranjera directa a través del otorgamiento de beneficios fiscales que pueden ir desde deducciones inmediatas de inversiones, regímenes preferenciales a empresas exportadoras, hasta condonaciones de impuestos a las utilidades o increíbles facilidades para el uso o explotación de terrenos (Como es el caso de China) y por otro lado evaluar el beneficio real que las multinacionales aportan al esquema tributario de las naciones.

Beck,⁹⁵ en su análisis acerca de la globalización critica severamente a las multinacionales al decir que las empresas mas poderosas se vuelven contribuyentes virtuales, toda vez que su riqueza descansa en última instancia del virtuosismo de lo virtual, "...Así de manera legal pero ilegítima, están socavando el bien general que tanto proclaman..."⁹⁶

El juego de palabras empleado por Beck, al mencionar ese "virtuosismo de lo virtual" hace que al consultar a la Real Academia Española de la Lengua, se defina virtual como "aquello que tiene virtud para producir un efecto, aunque no lo produce de presente...en oposición a efectivo o real...que tiene existencia aparente y no real..."⁹⁷

Continuando con dicho análisis concluimos que el gran problema que tienen las administraciones tributarias de los países con las empresas multinacionales es precisamente que dichos contribuyentes que pudieran y debieran cooperar al gasto público pero no lo hacen son precisamente contribuyentes que realidad no son contribuyentes, siendo lo peor del caso que al ser a todas luces un

⁹⁵ Beck Ulrich, ¿Qué es la globalización?, falacias del gobierno, respuestas a la globalización, trad. Bernardo Moreno Y María Rosa Borrás, Paidós, Madrid, 1998.

⁹⁶ Ídem, p.126.

⁹⁷ Real Academia Española, Diccionario de la Lengua Española, tomo h-z, 21ª ed., Madrid, 1992, p. 2095

actuar ilegal de las corporaciones internacionales, las administraciones tributarias tampoco hacen mucho para frenar ese fenómeno que se podría rebautizar como el "Contribuyente virtual" que representan las empresas multinacionales.

Como se mencionó al inicio de este trabajo de investigación, los países a través de las administraciones tributarias enfrentan un sinnúmero de desventajas en relación al actuar y proceder de las empresas multinacionales. Uno de los factores que indudablemente generan dicha desventaja es la rápida capacidad de acción y respuesta de las empresas multinacionales en vista de la protección de su objetivo económico que es la utilidad. En su defensa, las MNE's "mimetizan" sus operaciones de tal modo que las utilidades se afecten del menor modo posible por la carga tributaria, canalizando gran parte de sus esfuerzos en buscar a través de estrategias fiscales internacionales reducir su carga impositiva y como también se analizó una de sus estrategias preferidas es la manipulación de las operaciones con y a través de sus partes relacionadas mediante la manipulación dolosa de sus precios de transferencia.

De acuerdo a datos de la OCDE citados por Beck en su libro, La recaudación por impuestos corporativos (ISR en México) cayó entre 1989 y 1993 en un 18.6%, y el volumen total de lo recaudado por este concepto se redujo drásticamente a la mitad. Ahora bien si se hiciera un análisis del incremento de ingresos de las empresas en comparación con los asalariados que trabajan para ellas, las cifras son aún mas alarmantes. De 1979 a la fecha, los beneficios (utilidades de las empresas) han aumentado en términos reales un 90%, mientras que los salarios lo han hecho en apenas un 8%.

Continuando con el análisis estadístico preparado por la OCDE (citado por Beck) a nivel mundial las cifras de ingresos fiscales provenientes de partidas por sueldos y salarios se han duplicado en un periodo de diez años, contrastando por otro lado con la caída de los ingresos fiscales obtenidos por las empresas multinacionales, las cuales han caído a la mitad en un mismo periodo.

Con los datos aportados por Beck, se puede concluir que la tendencia de la política tributaria internacional actual (dictada por los países altamente desarrollados, en donde residen las multinacionales más ricas e importantes en el mundo) es recargar la carga tributaria en las personas y el consumo (vía impuestos a los productos del trabajo y al IVA) otorgando más beneficios a las corporaciones en pos de la actividad promotora del estado a la inversión extranjera directa que a través del análisis hecho en nuestras conclusiones denotan que al final el beneficio es meramente virtual como ya se ha analizado, puesto que estos datos muestran que los impuestos corporativos aportan apenas la quinta parte de los ingresos fiscales aportados por el consumo y las personas.⁹⁸

En el caso de México este tipo de beneficios fiscales a las empresas, ha quedado de manifiesto en las últimas reformas fiscales en materia de la tasa corporativa en el Impuesto sobre la Renta. De acuerdo al artículo 10 y las disposiciones transitorias efectuadas en la reforma fiscal de 2002 se prevé una disminución de la tasa corporativa que va desde 35% en 2002 al 33% en 2004.

Como se ha mencionado, el hecho es que se ha desatado una feroz competencia fiscal en todo el mundo por mantener tasas corporativas muy bajas a las empresas (además de los ya mencionados beneficios fiscales adicionales) lo cual a partir de 1986 cuando Estados Unidos redujo el impuestos a los beneficios del 46 al 34 % se ha venido convirtiendo en una pauta a seguir.

⁹⁸ De acuerdo al análisis hecho por Hallivis, los países en aras de buscar la competitividad internacional a través de la promoción de la IED, ya no dependen de los ingresos fiscales corporativos para lograrlo. Los que pudieran ser impuestos redistributivos (renta, ganancias corporativas, propiedad y riqueza...) constituyen en Suecia 46.7%, Reino Unido 52.4% y Estados Unidos 54%. Esto se relaciona fundamentalmente con la importancia que tienen hoy en día los impuestos al consumo dentro de las bases fiscales modernas. Aunque la estructura fiscal varía entre países, en general, en los países de la OCDE, los impuestos más importantes son 1) seguridad social, 2) renta, 3) consumo, 4) propiedad (predial); y sólo en último lugar las ganancias corporativas. Excepto Japón, Reino Unido y Bélgica, la recaudación por ganancias corporativas es de sólo un 2% del PIB (parecido a lo que se recauda por prediales), mientras que por la renta personal (salarios, honorarios y similares) o consumo (IVA) ésta se encuentra por arriba del 10% cada uno.

Esta competencia ha venido a crear una especie de "turismo fiscal" en la que preocupantemente ya no son los gobiernos quienes deciden las cuantías de la carga impositiva, sino más bien son las corrientes de capital y los productos los que establecen qué contribución quieren hacer para el sostenimiento de los gastos públicos.

Bajo la presión de entrar en esa competencia de atracción de IED y obtener fuentes de empleo, los gobiernos han entrado en "...una ruinoso y en muchos sentidos absurda carrera de subvenciones que revela como la política y los gobiernos se han extraviado en el laberinto de la economía global. Los ejecutores políticos de la integración del mercado mundial ya no se dan cuenta de que con sus caros regalos para atraer a las empresas sólo perjudican a largo plazo a sus países (y principalmente a sus habitantes, al saquear sus arcas para conseguir la cuota nacional del pastel de la economía mundial imponen a sus Estados una lógica económico-empresarial que conduce a la ruina político económica..."⁹⁹

No obstante, dicha competencia ha sido objeto de preocupación desde años atrás por diversos organismos internacionales. El fenómeno de dicha competencia (llamada competencia fiscal nociva por la OCDE) más las argucias fisco-financieras de las empresas multinacionales a través de las operaciones intercompañías en busca de disminuir sus cargas fiscales (evasión y elusión fiscal a través de Precios de Transferencia) han ocasionado que dichas organizaciones recomienden a sus países miembros a través de sus administraciones tributarias a poner especial atención a las transacciones realizadas por las MNE's y sus filiales y sucursales en otros países, las cuales por mucho tiempo se han aprovechado mediante la implantación de operaciones de auto-factura, asignación y repercusión de costos y gastos entre matrices y subsidiarias, gastando en dónde la carga fiscal es más alta y obteniendo sus más altas utilidades en las filiales que se encuentran en zonas de más baja

⁹⁹ Martín, Hans-Peter y Schumann, Harald, La trampa de la globalización, El ataque contra la democracia y el bienestar, trad. Carlos Frotea, Taurus, México, 2000.

imposición fiscal. "... Incluso aunque no mantengan allí mas que una oficina con una fax, dos computadores y dos empleados..."¹⁰⁰

Aunque el fenómeno de Precios de Transferencia ha sido estudiado desde mediados del siglo XX la implantación de un esquema fiscalizador por parte de las administraciones tributarias de este tipo de operaciones es en la realidad altamente complejo derivado principalmente de los siguientes factores:

- La compleja metodología en materia de Precios de Transferencia actual.¹⁰¹
- La dificultad técnica del análisis de dichas operaciones.
- Un muy deficiente sistema de coordinación fiscal internacional que permita el intercambio de información entre las administraciones tributarias de los países.
- La escasez y/o deficiencia de información pública de las empresas multinacionales.
- Escaso interés en la promoción de normas contables y financieras de revelación a aquellas empresas que operen en otros países.
- El poco interés mostrado por las administraciones tributarias de los países para atacar de manera frontal las prácticas de Precios de Transferencia.¹⁰²

Ante esta serie de atenuantes, es merecido el reconocimiento al papel que juegan los medios de información quienes al menos en el extranjero se han encargado de investigar y denunciar a aquellas corporaciones multinacionales que han manipulado sus Precios de Transferencia en busca de menores cargas impositivas a través de sus subsidiarias en el extranjero.

¹⁰⁰ Martin, Hans-Peter y Schumann, *la Trampa*, op. cit. Pp. 245 y 246.

¹⁰¹ Concretamente de la emitida por la OCDE a través de las directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia y Administraciones tributarias.

¹⁰² Esto ocasionado por la disyuntiva de las administraciones tributarias y su política fiscal promotora de la Inversión Extranjera. Para lo cual no resultaría "conveniente" una fiscalización frontal y efectiva contra dichas prácticas.

En nuestro país los Precios de Transferencia también otra característica que han adoptado algunas de las multinacionales residentes en México, y es el hecho de que las multinacionales no evaden sino eluden, ya que cuentan con el apoyo de los mejores asesores fiscales y porque el SAT ha hecho una actividad fiscalizadora menos que tibia para controlar dichas prácticas.

Precios de Transferencia y el papel del fisco mexicano.

Como se mencionó a lo largo del presente trabajo de investigación, aunque el gobierno mexicano a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Servicio de Administración Tributaria (SAT) han hecho cambios sustanciales en las leyes desde mediados de la década de los setenta. (Ver 1.11.1 para mayores referencias). Hasta las reformas sustanciales de 1996-97. El compromiso de la autoridad para encarar a las multinacionales y el manipuleo de sus operaciones con partes relacionadas ha sido sumamente limitado. Como se puede apreciar, a nivel mundial esta feroz competencia fiscal ha hecho que la fiscalización a las multinacionales no se convierta en un asunto prioritario, ya que un incremento por mínimo que sea a la actividad fiscalizadora del estado contra las empresas multinacionales, podrían representar un llamado de alerta a estas últimas para reconsiderar sus posibilidades de inversión en nuestro país.

La realidad es que la política fiscal mexicana es muy compleja como para tomar una decisión unilateral, es decir aprobar una reforma hacendaria encaminada solamente a gravar el resto de las actividades de consumo (el controversial IVA a medicinas y alimentos) en perjuicio de la población o bien tomar medidas mucho más drásticas contra las practicas fiscales nocivas de las multinacionales (Precios de Transferencia, regímenes fiscales preferentes, etc.)

Por un lado el aprobar una reforma hacendaria en perjuicio de la población cuando esta ya ha sido golpeada por condiciones económicas adversas, (desempleo, inflación, caída de salarios, niveles de pobreza extrema, inequitativa distribución de la riqueza, alta carga impositiva a los asalariados,

etc.), podría generar a corto o mediano plazo un clima de inestabilidad interno que como se ha visto ha traído incrementos en los niveles de delincuencia y que podría generar brotes severos de inestabilidad social.

Ahora bien si las autoridades hacendarias enfocaran solamente sus esfuerzos en función de obtener ingresos fiscales únicamente de las empresas multinacionales (ya sea a través del aumento de las tasas impositivas o bien del fortalecimiento de su política fiscalizadora en contra de ellas) , esto también sería una importante consecuencia que traería efectos adversos en la política fiscal promotora de IED y empleos (que a través de nuestro análisis de las cifras de la proporción de la contribución al ingreso fiscal resulta ser la aportación mas importante de las multinacionales a los países) lo cual acentuaría la actual pérdida de competitividad de México para la IED (que ya está sufriendo los efectos de la movilidad de las MNE's a otras economías como la China).

Una oferta viable ante esta encrucijada sería analizar la doble responsabilidad del gobierno con su población y con sus inversionistas. La respuesta sería entonces, gravar en términos de proporción y equitatividad los ingresos fiscales que se obtienen de personas y de empresas, que a fin de cuentas es o debiera ser la naturaleza de la contribución de acuerdo a lo que establece nuestra Carta Magna. Esto sería el mecanismo primario que los poderes de la Unión debieran observar pues a través de una reforma fiscal preparada en términos de proporción y equidad es como se generaría la suficiencia de ingresos fiscales que nuestro país requiere.

En materia de Precios de Transferencia la situación es similar. Nuestro país al pertenecer a la OCDE y al estar sancionada en nuestras leyes la práctica de Precios de Transferencia no debe actuar con tibieza o desentendimiento ante el hecho de su práctica. Concretamente nuestro país precisa que si bien es fundamental la inversión extranjera directa, el actuar de estas en nuestro país debe ser conforme a la Ley. Para esto se requiere como ya se dijo de un fortalecimiento interno de las facultades de control y fiscalización de estas

operaciones para lo cual es necesario por un parte fortalecer el área de Administración Fiscal Internacional (Estructura del SAT encargada de la fiscalización de la práctica de Precios de Transferencia) por otro lado es imperativo que las empresas multinacionales tomen conciencia de los riesgos que implica su práctica y saber que las autoridades fiscales combatirán de cerca dicha práctica.

Aquellos que trabajamos en empresas multinacionales ya sea como responsables de su área fiscal y financiera o bien como asesores de estas, nuestra responsabilidad es directa e inmediata pues si bien nuestra somos encargados de salvaguardar los bienes de la empresa y promover la eficiencia en operación del negocio (vía la optimización de sus utilidades) parte de esta responsabilidad es fomentar prácticas corporativas sanas, actuando en términos de legalidad, cumpliendo a cabalidad de las disposiciones fiscales en materia de Precios de Transferencia, informando en todo momento el riesgo de su práctica mal intencionada y sobre todo promoviendo la responsabilidad social que como profesionistas hemos adquirido en las aulas en beneficio de nuestro país compartiendo dicha responsabilidad social con las organizaciones para las que trabajamos. Dicha responsabilidad social en este caso es garantizar en términos de nuestras capacidades, la contribución equitativa y proporcional en los términos de legalidad para el beneficio de nuestra patria, siendo también al final el legado mas importante que la Universidad Nacional Autónoma de México nos ha dejado a aquellos que hemos aprendido en sus aulas.

El autor,

Febrero de 2004.

ANEXOS

MOL México, S.A. de C.V.

(MOL México o "la empresa")

Precios de Transferencia

Guía para la elaboración del Análisis Funcional

La información solicitada corresponde al ejercicio de 2003.

INFORMACIÓN GENERAL:

1. Organigrama del grupo al que pertenece la empresa.
2. Dirección de oficinas, plantas, bodegas y sucursales de la empresa.
3. Amplia descripción de las actividades que realiza la empresa.
4. Lista de las partes relacionadas con las que MOL México tuvo transacciones en el ejercicio de 2001 indicando su domicilio fiscal y actividad principal.
5. Comentar e indicar las transacciones que llevan a cabo con partes independientes y con partes relacionadas.
6. Características del mercado y Riesgos.

PRESTACIÓN DE SERVICIOS:

1. Descripción detallada de los servicios que MOL México presta a sus partes relacionadas indicando los montos cobrados.
2. Adicionalmente, mencionar si MOL México recibe o presta servicios a otras partes relacionadas, en caso afirmativo, proporcionar la siguiente información:
 - a) Indicar la parte relacionada con la que se llevó a cabo la transacción, el monto de la contraprestación y el concepto del servicio.
 - b) Especificar cómo se determinó el monto de la contraprestación.
 - c) Contrato donde se estipule la transacción.

PRÉSTAMOS:

1. Descripción detallada de la forma en que MOL México recibe remesas de dinero de MOL América, Inc. para el pago de los gastos de oficina en los que incurre MOL México, indicando los montos y condiciones pactadas. En caso de existir algún contrato, proporcionarlo.
2. En caso de que MOL México hubiera recibido u otorgado algún préstamo en el año 2001 con partes relacionadas, es necesario identificar la siguiente información:
 - a) Parte a la que se le prestó o de la que se recibió el préstamo.
 - b) Monto del préstamo.
 - c) Plazo.
 - d) Tasa de interés pactada (incluyendo cómo se determinó).

ARRENDAMIENTO:

1. Lista de los bienes arrendados por la empresa que sean propiedad de partes relacionadas, indicando de quién se arrendaron, el tipo de bien, el monto de la renta, el procedimiento para determinarla o, en su caso, mencionar si se dieron en comodato.
2. Lista de los bienes que la empresa haya otorgado en uso o goce temporal a partes relacionadas, indicando a quién se le arrendaron, el tipo de bien, el monto de la renta, el procedimiento para determinarla o, en su caso, mencionar si se dieron en comodato.
3. Contratos de arrendamiento de los bienes con partes relacionadas vigentes en el ejercicio de 2001.

MEMORANDUM OF AGREEMENT made this 1st day of September, 1999

- Between -

MOL AMERICA STEAMSHIP INC.

As Agent *for*

MOL JAPAN STEAMSHIP CO. LTD.

(Hereinafter referred to as "the Company")

- And -

MOL Mexico, S.A. de C.V.

(Hereinafter referred to as "MOL-Mexico")

WHEREBY IT IS UNDERSTOOD AND MUTUALLY AGREED as follows:

ARTICLE 1.

The Company hereby appoints MOL-Mexico to be its General Agents in Mexico *for* its container shipping business in its entirety (hereinafter referred to as "the Area") and MOL-Mexico accepts such appointment on the *terms* and conditions as hereinafter set out.

ARTICLE 2

MOL-Mexico shall provide necessary agency services *for* all cross border operations and any potential direct vessel calls *for* all the Company's owned *or* leased containers, chassis and *other* equipment (hereinafter referred to as "the equipment") in the Area as shall from time to time be required by the Company and, in particular but without prejudice to the generality *of* the foregoing, shall provide the following services. And, in acting and performing such services, MOL-Mexico shall at all times do their best efforts to protect the interest *of* the Company and avoid loss or unnecessary expenses, and MOL-Mexico shall be responsible for and liable for any loss or damage incurred against the Company *for* any act, default, mistake, error and/or negligence done or committed by MOL-Mexico or their employees or sub-agents:

(a) Cargo Business:

1. Solicit cargo on vessels of the Company in accordance with the Company tariffs and the Company instructions then in force and subject to Bill *of* Lading clauses and exceptions adopted by the Company.
2. Book cargo in accordance with the space allocated by the Company *for* its vessels.
3. Receive cargo from shippers and arrange the shipment.

4. Issue Bills of Lading and other relevant documents to shippers, consignees and customs in the form prescribed by the Company.
5. Arrange for the delivery of cargo to consignees in accordance with the Bills of Lading issued by or on behalf of the Company.
6. Observe and abide by all regulations imposed by any Steamship Conference and/or Rate Agreement of which the Company is now, or may hereafter become, a member, also attend, upon the Company's request, all meetings held by Conference and/or Rate Agreement of which the Company is a member.
7. Report fully on terminal and rail conditions. Investigate and report, as far as possible, on financial and/or economic conditions prevailing throughout Mexico when required to do so by the Company.
8. Report with up to-date information regarding the activities of the competition from time to time.

(b) Container Operation Business:

1. Keep the Company's equipment in good order and operate them in efficient way, and periodically report to the Company actual positions thereof.
2. Arrange licensing, taxation, inspection, maintenance and repairs of the equipment, claim for compensation of damage, loss or missing to a third party responsible for it and report to the Company on the arrangements made as well as the results thereof.
3. Arrange dispatch or collection of the equipment for positioning, lease-in/out or interchange with shippers, consignees, truckers, railways, lessors or lessees of the equipment as well as billing and making collection of per diem charges for the equipment.
4. Arrange and supervise the operation of container and other equipment at terminal depot, CY and CFS, also prepare documents related thereof.
5. Arrange necessary services for inland transportation of cargo required in terms of Bills of Lading.
6. Collect demurrage or detention charges on the equipment on behalf of the Company, in accordance with the rules and regulations imposed by the Steamship Conferences concerned.

ARTICLE 3.

MOL-Mexico shall have the right to appoint sub-agents at any places within the Area covered by this Agreement where MOL-Mexico does not maintain their own offices. Such appointments shall be made subject to the prior approval of the Company. If the Company has reason to be

dissatisfied with any sub-agents so appointed, MOL-Mexico shall, upon receipt of particulars of the Company's complaint as to such sub-agents, investigate the complaint and report thereon to the Company. MOL-Mexico shall make a change in the appointment of a subagent if requested in writing by the Company to do so.

ARTICLE 4.

MOL-Mexico shall not accept the agency of any direct competitor of the Company without the prior consent in writing thereto of the Company.

ARTICLE 5.

MOL-Mexico shall receive, as compensation for their services, fees and commissions shown on Appendix "A" annexed to the Agreement. In the event of significant changes in market and/or operating conditions, MOL-Mexico reserves the right to renegotiate compensation pursuant to this agreement.

ARTICLE 6.

MOL-Mexico is hereby authorized and empowered to endorse on behalf of the Company any notes, cheques, drafts or bills of exchange or any other documents and to deposit in MOL-Mexico's own bank account any or all such notes, cheques, drafts, bills of exchange or other documents of the proceeds therefrom and any cash received on behalf of the Company, unless otherwise instructed by the Company.

ARTICLE 7.

MOL-Mexico shall be knowledgeable with all pertinent labor agreements. They shall keep the Company informed of and advised, to the best of their abilities, the application of such agreements to the Company's operations.

ARTICLE 8.

MOL-Mexico shall make their best efforts to arrange trucker, railroad, unless otherwise instructed by the Company, on the best possible terms and conditions consistent with efficiency, and the cost thereof and all other expenses actually incurred for the proper operation of the equipment shall be borne by the Company.

All operating and/or railroad Agreements effected by MOL-Mexico in connection with the duties assumed by them shall be subject to the prior approval of the Company. If, at any later date, the Company becomes dissatisfied with any terminal operating or railroad agreement in effect at that time, MOL-Mexico shall cancel or terminate such agreement at the earliest possible date, if so instructed by the Company.

ARTICLE 9.

MOL-Mexico shall, at the request of the Company or the Company's attorneys, investigate and/or appoint a surveyor to investigate all damage to cargo, equipment and personnel, and report thereon

in writing to the Company, and shall make, adjust apportion, settle and deal with any claims in accordance with the instructions of the Company and of its attorneys.

If it appears inevitable that MOL-Mexico will be, or has already been, brought into Court in connection with arbitration or any other similar proceedings instituted on behalf of or against the Company, MOL-Mexico shall consult with or appoint reliable attorneys, as the case may be, and shall report thereon in full detail as quickly as possible to the Company.

ARTICLE 10.

MOL-Mexico shall collect freight and other monies due and payable to the Company in the Area arising out of the business operation of the vessels and equipment. In the event of failure of any shippers or consignees or other debtors of the Company promptly to pay such monies, MOL-Mexico shall take such steps as may be proper to protect the Company's interests. These steps may include using collection agencies and may ultimately result in legal action against shippers or consignees. The Company will be advised of activity in this area. The costs of such legal proceedings shall be borne by the Company. Nothing herein contained shall be deemed to preclude the Company from itself collecting any freight and other monies due and payable to the Company in the Area if the Company shall think fit to do so.

ARTICLE 11.

Payment of all Company expenses and receipt of all freight and miscellaneous income will be made to MOLAM Inc. as directed by them.

ARTICLE 12.

This Agreement shall continue in force indefinitely, subject to cancellation at any time hereafter by mutual consent of the parties or on Ninety Day (90) advance notice in writing given by either party to the other party. Upon cancellation of this Agreement, MOL-Mexico shall deliver to the Company all files of outstanding claims by third parties against the company and shall be responsible for any outstanding money owing to the Company and for providing to the Company a precise report on all equipment so as to enable the Company to recover the equipment. Within thirty (30) days of cancellation of this Agreement unless otherwise agreed, MOL-Mexico shall render a statement of account to the Company, accompanied by payment of any amounts due to the Company.

ARTICLE 13.

WITHOUT prejudice to any remedy which the Company may have against MOL-Mexico for breach or non-performance of this Agreement the Company may by written notice forthwith terminate this Agreement:

- a) On MOL-Mexico committing a breach of any of its provisions or being guilty of misconduct;
- b) If MOL-Mexico shall go into liquidation or shall become bankrupt or insolvent or shall enter into a Deed of Arrangement for the benefit of their creditors or if a Receiver shall be appointed of MOL-Mexico undertaking and assets (or any part thereof).

ARTICLE 14.

This Agreement shall be governed by and construed in accordance with the law of Japan.

ARTICLE 15.

Any difference of opinion or any claim or dispute arising out of this Agreement shall be settled by arbitration in Tokyo. Each party shall appoint one arbitrator with power to such arbitrators to appoint, if necessary a n umpire. Any such arbitration shall be deemed a reference to arbitration under the provisions of the "Code Civil Procedure of Japan 1890 regarding arbitration Proceedings" or any statutory modification or re-enactment thereof for the time being in force.

In witness whereof the parties hereto have caused this agreement to be executed in manner hereinafter appearing on the day and year hereinbefore first written.

MOL America Steamship Inc.

MOL México, S.A. de C.V.

By:
Joji Hayashi.
President, Chief Executive Office.

By:
Kaoru Yamamura.
General Manager.

APPENDIX "A"
PAYMENT SCHEDULE

It is mutually agreed upon that the Company through MOL (America) Inc., will compensate MOL - México for handling all cargo into and out of Mexico as follows:

Total Operating Costs:

- (-) Items Included in Appendix "B"
- (-) Profit Sharing to Employees.
- (-) Income Tax Expense.
- (+) (-) Loss (Gain) on Exchange Rate (Net).
- (+) Bank fees.

Net Costs

Mark Up @ 5%

Total Payment to be equal to total operating costs plus 5% mark up as calculated above.

These costs will be calculated on a Monthly basis and an advance will be provided to the Subsidiary in México within the 15 first days of the following month according to forecast prepared by the subsidiary. At the end of the month, the estimates will be reviewed and adjusted as necessary.

MOL America Steamship Inc.

MOL México, S.A. de C.V.

By:
Joji Hayashi.
President, Chief Executive Office.

By:
Kaoru Yamamura.
General Manager.

APPENDIX "B"
COST TO BE PAID BY MITSUI O.S.K. UNES LTD.

It is mutually agreed upon that the Company will pay the expenses directly to MOL-México for the following administrative costs incurred by MOL México:

	Account Code
- Telephone	93110
- Fax	93120
- Telex	93130
- Air Mail	93140
- Postage	93140
- Courier Service	93142

Date: April 1, 2002

MOL America Steamship Inc.

MOL México, S.A. de C.V.

By:
Joji Hayashi.
President, Chief Executive Office.

By:
Kaoru Yamamura.
General Manager.

Shipper's Exporter's		Booking No.	Bill No.	
		Export Reference		
Consignee (Not negotiable unless otherwise stated)		Forwarding Agent		
		Declared value subject to clause 6(2) overleaf. If no value declared, liability limit applies as per clause 5(2)(C), 6(1) or 29 as applicable. Shipper's Declared Value USD:		
Notify party		Attn: Notify -- Export Instructions (For Merchant's Reference only)		
Pre-shipment by	Place of Receipt			
Ocean Vessel/Voy. No.	Port of Loading	Point and Country of Origin of Goods (For Merchant's Reference only)		
Port of Discharge	Place of Delivery	Loading Pier (For Merchant's Reference)		
		Final Destination (For Merchant's Reference)		
Container No./Seal No./Tare	Weight	Volume	Measurement	

NO NEGOCIABLE

Code	Description	Quantity	Unit	Rate	Amount	Payable	Collect
<p>ANEXO 3. CONOCIMIENTO DE EMBARQUE O BILL OF LADING (MUESTRA)</p>							
					Totals		
					Pay At:		

RECEIVED in apparent external good order and condition except as otherwise noted the total number of Containers or other packages or units enumerated above for transportation from the Place of Receipt to the Place of Delivery subject to the terms hereof. One of the original Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or Delivery Order unless otherwise provided herein. In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its terms whether printed, stamped or written or otherwise incorporated notwithstanding the non-signing of this Bill of Lading by the Merchant.

IN WITNESS whereof the number of original Bills of Lading stated above have been signed, one of which being the other(s) to be void.

(The terms and conditions of the Bill of Lading continued on the back hereof)

By _____
 Agents

Anexo 4. Descripción de negocios de las empresas comparables para la operación de servicios administrativos.

1. Gevity HR, Inc.

Empresa dedicada a la provisión de servicios administrativos; los cuales incluyen manejo de nómina, manejo de personal y programas de aseguramiento.

2. Administaff, Inc.

Empresa dedicada a la provisión de servicios administrativos a clínicas dentales. Dichos servicios incluyen la planeación, administración de nómina, elaboración de reportes financieros y reclutamiento de personal.

3. HLM Design, Inc.

Empresa dedicada a la provisión de servicios administrativos a compañías dedicadas a la construcción.

4. American Dental Partners, Inc.

Empresa dedicada a la provisión de servicios administrativos a clínicas dentales. Dichos servicios incluyen la planeación, administración de nómina, elaboración de reportes financieros y reclutamiento de personal.

5. Paychex, Inc.

Empresa dedicada a la provisión de servicios administrativos para todo tipo de empresas. Dichos servicios incluyen la planeación, administración de nómina, elaboración de reportes financieros, reclutamiento y administración de los beneficios del personal.

ANEXO 5. Información financiera de los Comparables seleccionados en la operación denominada "Servicios Administrativos".

Nombre de la Compañía	Gevity HR Inc.
Clave de listado o Ticker	STFF
Compañía Listada en:	NYSE - Dow Jones, New York.
Lista SIC (Standard Industrial Classification) :	8741 - Servicios Administración de Servicios
Industria:	Servicios Diversos, Staffing, Outsourcing y otros.
Tipo de Reportes:	10 - K, 10 - Q, DEF, 14 A
Cifras presentadas en (Denominación)	Miles de USD

Comparable Independiente por los años:

Año terminado al 31 de Diciembre de: Periodo de:	2000 12 meses	2001 12 meses	2002 12 meses
Información del Estado de Resultados:			
Ventas	3,104.24	3,180.00	374.65
Costo de Ventas	3,069.25	3,170.78	336.47
Utilidad Bruta	34.99	9.23	38.18
Gastos de Administración y Ventas (Neto)	30.01	29.25	25.09
Depreciaciones	8.77	9.26	8.12
Gasto de Operación	38.78	38.51	33.21
Utilidad en Operación	-3.78	-29.29	4.98
Información del Balance General			
Efectivo y equivalentes de efectivo	89.19	58.63	33.77
Cuentas por Cobrar	71.34	79.08	87.30
Propiedad, Planta y Equipo (neto)	25.04	23.65	16.40
Total de Activos	212.34	219.90	265.54
Total de Pasivos	134.88	162.39	206.93

Aplicación de Ratios de Berry para comparables :

	AÑO FISCAL			
Margen de Costo adicionado Neto:	2000	2001	2002	
Ventas Netas	3,104.24	3,180.00	374.65	
(-) Costo de Ventas	3,069.25	3,170.78	336.47	
(-) Gastos de Operación	30.01	29.25	25.09	
Utilidad en Operación	6,203.50	6,380.03	736.22	
(/) entre: Suma de costos y gastos de operación	3,099.26	3,200.03	361.56	
+ Costo de Ventas	3,069.25	3,170.78	336.47	
Gastos de Operación	30.01	29.25	25.09	
Margen de Costo Adicionado Neto (MCAN) :	2.00	1.99	2.04	6.03
Margen de Operación (MO) :				
Ventas Netas	3,104.24	3,180.00	374.65	
(-) Costo de Ventas	3,069.25	3,170.78	336.47	
(-) Gastos de Operación	30.01	29.25	25.09	
Utilidad en Operación	6,203.50	6,380.03	736.22	
(/) entre: Ventas Netas	3,104.24	3,180.00	374.65	
Margen de Operación Neto (MO) :	2.00	2.01	1.97	5.97

Nombre de la Compañía	ADMINISTAFF, INC.
Clave de listado o Ticker	ASF
Compañía Listada en:	NYSE - Dow Jones, New York.
Lista SIC (Securities & Exchange Commission) :	7363 - Servicios Administrativos Proveedor.
Industria:	Servicios Diversos, Administración de Negocios, Outsourcing, y otros.
Tipo de Reportes:	10 - K, 10 - Q, DEF, 14 A
Cifras presentadas en (Denominación)	Miles de USD
Página Web	http://www.administaff.com

Comparable Independiente por los años:

Año terminado al 31 de Diciembre de: Periodo de:	2000 12 meses	2001 12 meses	2002 12 meses
Información del Estado de Resultados:			
Ventas	3,708.53	4,373.24	4,857.70
Costo de Ventas	3,624.47	4,275.99	4,768.05
Utilidad Bruta	84.06	97.25	89.64
Gastos de Administración y Ventas (Neto)	49.82	61.83	69.86
Depreciaciones	12.00	16.88	21.64
Gasto de Operación	61.82	78.72	91.49
Utilidad en Operación	22.23	18.54	-1.85
Investigación y Desarrollo	0.00	0.00	0.00
Publicidad y Propaganda			
Información del Balance General			
Efectivo y equivalentes de efectivo	108.69	100.96	86.51
Cuentas por Cobrar	65.22	76.65	82.48
Propiedad, Planta y Equipo (neto)	52.37	71.89	92.38
Total de Activos	242.82	274.00	315.16
Total de Pasivos	130.20	145.51	150.93

Aplicación de Ratios de Berry para comparables :

	AÑO FISCAL			
Margen de Costo adicionado Neto:	2000	2001	2002	
Ventas Netas	3,708.53	4,373.24	4,857.70	
(-) Costo de Ventas	3,624.47	4,275.99	4,768.05	
(-) Gastos de Operación	49.82	61.83	69.86	
Utilidad en Operación	7,382.83	8,711.07	9,695.61	
(/) entre: Suma de costos y gastos de operación	3,674.30	4,337.82	4,837.91	
+ Costo de Ventas	3,624.47	4,275.99	4,768.05	
+ Gastos de Operación	49.82	61.83	69.86	
Margen de Costo Adicionado Neto (MCAN)	2.01	2.01	2.00	6.02
Margen de Operación (MO) :				
Ventas Netas	3,708.53	4,373.24	4,857.70	
(-) Costo de Ventas	3,624.47	4,275.99	4,768.05	
(-) Gastos de Operación	49.82	61.83	69.86	
Utilidad en Operación	7,382.83	8,711.07	9,695.61	
(/) entre: Ventas Netas	3,708.53	4,373.24	4,857.70	
Margen de Operación Neto (MO) :	1.99	1.99	2.00	5.98

Nombre de la Compañía	HLM Design Inc.
Clave de listado o Ticker	HMD
Compañía Listada en:	NYSE - Dow Jones, New York.
Lista SIC (Securities & Exchange Commission):	8700 - Servicios, Ingeniería, Contabilidad, Administración
Industria:	Servicios de Administración de empresas de diseño y arquitectura.
Tipo de Reportes:	10 - K, 10 - Q, DEF, 14 A
Cifras presentadas en (Denominación)	Miles de USD

Comparable Independiente por los años:

Año terminado al 31 de Diciembre de: Periodo de:	2000 12 meses	2001 12 meses	2002 12 meses
Información del Estado de Resultados:			
Ventas	53.10	64.29	63.34
Costo de Ventas	50.15	60.89	61.68
Utilidad Bruta	2.96	3.41	1.66
Gastos de Administración y Ventas (Neto)	N/A	N/A	N/A
Depreciaciones	N/A	N/A	N/A
Gasto de Operación	N/A	N/A	N/A
Utilidad en Operación	2.96	3.41	1.66
Información del Balance General			
Efectivo y equivalentes de efectivo	0.29	0.24	0.46
Cuentas por Cobrar	19.70	22.42	21.50
Propiedad, Planta y Equipo (neto)	2.31	2.09	1.96
Total de Activos	32.10	38.74	47.91
Total de Pasivos	22.33	27.97	35.39

Aplicación de Ratios de Berry para comparables :

	AÑO FISCAL			
Margen de Costo adicionado Neto:	2000	2001	2002	
Ventas Netas	53.10	64.29	63.34	
(-) Costo de Ventas	50.15	60.89	61.68	
(-) Gastos de Operación	N/A	N/A	N/A	
Utilidad en Operación	103.25	125.18	125.02	
(/) entre: Suma de costos y gastos de operación	50.15	60.89	61.68	
+ Costo de Ventas	50.15	60.89	61.68	
Gastos de Operación	N/A	N/A	N/A	
Margen de Costo Adicionado Neto (MCAN) :	2.06	2.06	2.03	6.14
Margen de Operación (MO) :				
Ventas Netas	53.10	64.29	63.34	
(-) Costo de Ventas	50.15	60.89	61.68	
(-) Gastos de Operación	N/A	N/A	N/A	
Utilidad en Operación	103.25	125.18	125.02	
(/) entre: Ventas Netas	53.10	64.29	63.34	
Margen de Operación Neto (MO) :	1.94	1.95	1.97	5.87

Nombre de la Compañía	Paychex Inc.
Clave de listado o Ticker	PAYX
Compañía Listada en:	NYSE - Dow Jones, New York.
Lista SIC (Securities & Exchange Commission) :	8700 - Servicios, Ingeniería, Contabilidad, Administración
Industria:	Servicios Diversos, Staffing, Outsourcing y otros.
Tipo de Reportes:	10 - K, 10 - Q, DEF, 14 A
Cifras presentadas en (Denominación)	Miles de USD
Página Web	http://www.paychex.com

Comparable Independiente por los años:

Año terminado al 31 de Diciembre de: Periodo de:	2000 12 meses	2001 12 meses	2002 12 meses
Información del Estado de Resultados:			
Ventas	786.52	892.19	1,046.03
Costo de Ventas	200.35	220.70	257.65
Utilidad Bruta	669.51	734.21	841.43
Gastos de Administración y Ventas (Neto)	332.80	370.52	440.39
Depreciaciones	N/A	N/A	N/A
Gasto de Operación	332.80	370.52	440.39
Utilidad en Operación	336.70	363.69	401.04
Información del Balance General			
Efectivo y equivalentes de efectivo	614.00	725.21	381.20
Cuentas por Cobrar	128.92	135.17	141.30
Propiedad, Planta y Equipo (neto)	96.08	121.57	159.04
Total de Activos	2,907.20	2,953.08	3,690.78
Total de Pasivos	2,149.35	2,029.09	2,613.41

Aplicación de Ratios de Berry para comparables :

	AÑO FISCAL			
Margen de Costo adicionado Neto:	2000	2001	2002	
Ventas Netas	786.52	892.19	1,046.03	
(-) Costo de Ventas	200.35	220.70	257.65	
(-) Gastos de Operación	332.80	370.52	440.39	
Utilidad en Operación	1,319.68	1,483.41	1,744.07	
(/) entre: Suma de costos y gastos de operación	533.16	591.22	698.04	
+ Costo de Ventas	200.35	220.70	257.65	
+ Gastos de Operación	332.80	370.52	440.39	
Margen de Costo Adicionado Neto (MCAN)	2.48	2.51	2.50	7.48
Margen de Operación (MO) :				
Ventas Netas	786.52	892.19	1,046.03	
(-) Costo de Ventas	200.35	220.70	257.65	
(-) Gastos de Operación	332.80	370.52	440.39	
Utilidad en Operación	1,319.68	1,483.41	1,744.07	
(/) entre: Ventas Netas	786.52	892.19	1,046.03	
Margen de Operación Neto (MO) :	1.68	1.66	1.67	5.01

Nombre de la Compañía	American Dental Partners Inc
Clave de listado o Ticker	ADPI
Compañía Listada en:	NYSE - Dow Jones, New York.
Lista SIC (Securities & Exchange Commission) :	8090- Servicios Diversos, salud y similares
Industria:	Servicios de Administración de empresas hospitalarias
Tipo de Reportes:	10 - K, 10 - Q, DEF, 14 A
Cifras presentadas en (Denominación)	Miles de USD

Comparable Independiente por los años:

Año terminado al 31 de Diciembre de: Periodo de:	2000 12 meses	2001 12 meses	2002 12 meses
Información del Estado de Resultados:			
Ventas	143.64	147.41	146.81
Costo de Ventas	114.99	122.06	121.33
Utilidad Bruta	28.66	25.35	25.48
Gastos de Administración y Ventas (Neto)	5.36	5.66	5.86
Depreciaciones	8.09	9.04	9.04
Gasto de Operación	13.46	14.70	14.90
Utilidad en Operación	15.20	10.65	10.58
Investigación y Desarrollo	0.00	0.00	0.00
Publicidad y Propaganda	0.00	0.00	0.00
Información del Balance General			
Efectivo y equivalentes de efectivo	0.47	1.54	0.84
Cuentas por Cobrar	17.81	20.44	18.46
Propiedad, Planta y Equipo (neto)	27.84	29.61	31.93
Total de Activos	132.58	144.34	145.02
Total de Pasivos	74.10	82.56	78.10

Aplicación de Ratios de Berry para comparables :

	AÑO FISCAL			
Margen de Costo adicionado Neto:	2000	2001	2002	
Ventas Netas	143.64	147.41	146.81	
(-) Costo de Ventas	114.99	122.06	121.33	
(-) Gastos de Operación	5.36	5.66	5.86	
Utilidad en Operación	264.00	275.13	274.00	
(/) entre: Suma de costos y gastos de operación	120.35	127.72	127.19	
+ Costo de Ventas	114.99	122.06	121.33	
+ Gastos de Operación	5.36	5.66	5.86	
Margen de Costo Adicionado Neto (MCAN) :	2.19	2.15	2.15	6.50
Margen de Operación (MO) :				
Ventas Netas	143.64	147.41	146.81	
(-) Costo de Ventas	114.99	122.06	121.33	
(-) Gastos de Operación	5.36	5.66	5.86	
Utilidad en Operación	264.00	275.13	274.00	
(/) entre: Ventas Netas	143.64	147.41	146.81	
Margen de Operación Neto (MO) :	1.84	1.87	1.87	5.57

ANEXO 6. Lista de Empresas Rechazadas como Comparables en los filtros Cuantitativos para la Operación denominada "Servicios Administrativos"

1	Compañía Rechazada	Información Financiera Insuficiente	Investigación y Desarrollo sobre Ventas Netas.	Pérdidas de Operación Recurrentes
		48	16	0

1	Affinity International Market	✓		
2	American Vantage Cos.	✓		
3	Apple Orthodontix, Inc.	✓		
4	Arbitron, Inc.		✓	
5	Atr Search Corp.	✓		
6	Aws Enterprises Inc.	✓		
7	Benchmark Technology Group.	✓		
8	Bull Run Corp.		✓	
9	Cathayonline, Inc.	✓		
10	CEC Properties, Inc.	✓		
11	Centerprise Advisors, Inc.	✓		
12	Ceridian Corporation.		✓	
13	Concentra Managed Care.	✓		
14	Conolog Corporation		✓	
15	Crown Northcorp. Corp.	✓		
16	Cti Group Holdings.	✓		
17	EDT Learning, Inc.	✓		
18	Estaff Comm Inc.	✓		
19	Fonar Corp.		✓	
20	Frankley Covey.	✓		
21	Gartner Inc.	✓		
22	General Employment Enterprises.			
23	Global Med Technologies.		✓	
24	Inspire Insurance Inc.		✓	
25	International Sensor Tech.	✓		
26	Isecuretrac Corp.		✓	
27	Itronics, Inc.		✓	
28	Med-Emergency International.		✓	
29	Medix Resources, Inc.		✓	
30	Meinserhemmer Capital, Inc.	✓		
31	Metamor Worldwide, Inc.	✓		
32	Minacs Worldwide, Inc.	✓		
33	Modern Technology Corporation.	✓		
34	Modis Professional Services.	✓		
35	Nichols Txen Corp.		✓	
36	Nova Communication Ltd.	✓		
37	Official Payments Corp.		✓	

1	Compañía Rechazada	Información Financiera Insuficiente	Investigación y Desarrollo sobre Ventas Netas.	Pérdidas de Operación Recurrentes
		48	16	0
38	Olsten Corp.	✓		
39	Outsource International.	✓		
40	Physicians Quality Care.	✓		
41	Probussiness Services		✓	
42	Promedco Management Corp.	✓		
43	Prospect Medical Holdings, Inc.	✓		
44	ResoucePhoenix Comm.		✓	
45	Resources Conection.	✓		
46	Select Appoinments Holdings.	✓		
47	Stratus Services Group.	✓		
48	Team Mucho.	✓		
49	Telesoft Corporation.	✓		
50	Temporary Time Group.		✓	
51	Tesseract Group.	✓		
52	Travelnow.com	✓		
53	Trimin Capital corporation.	✓		
54	Venture Pac. Dev. Corp.	✓		
55	Vornado Operating Co.	✓		
56	Winston Resources Inc.	✓		
57	Zippat Corporation.	✓		
58	Zamco Paynet. Inc.	✓		

ANEXO 7. Lista de Empresas Rechazadas como comparables en los filtros cualitativos para el análisis de la operación denominada "Servicios administrativos".

No.	Compañía	Razón de Rechazo
1.	Ab1est, Inc.	Provee servicios de personal.
2.	AHL Services, Inc.	Ofrece servicios de Mercadotecnia y consultoría de negocios.
3.	Altemative Resources Corp.	Ofrece asesoría en tecnología de información.
4.	AMN Healthcare Services, Inc.	Ofrece servicios de atención a pacientes en su domicilio.
5.	Atlanta/Sosnoff Capital Corp.	Ofrece asesoría financiera.
6.	Baker (Michael) Corp.	Empresa dedicada a la construcción y diseño de edificios.
7.	Barrett Business Services, Inc.	Empresa dedicada a la consultoría en materia de recursos humanos.
8.	Burner Dental Mgmt Svcs., Inc.	Ofrece consultoría dental.
9.	Butler Interposol, Inc.	Ofrece servicios de reclutamiento de personal.
10.	Call Now, Inc.	Empresa dedicada a los bienes raíces.
11.	Cáncer Treatment Holdings, Inc.	Ofrece tratamientos médicos contra el cáncer.
12.	Castle Dental Centers, Inc.	Ofrece consultoría dental.
13.	Castle Group, Inc.	Empresa dedicada a la operación de hoteles.
14.	CDI Corp.	Ofrece asistencia técnica.
15.	Century Business Services, Inc.	Ofrece consultoría de negocios.
16.	Comforce Corp.	Ofrece consultoría de negocios.
17.	Computer Horizons Corp.	Ofrece asesoría en tecnología de información.
18.	Cross Country, Inc.	Empresa dedicada al reclutamiento de personal médico.
19.	Driversshield.com. Corp.	Empresa dedicada al manejo de flotillas de Automóviles.
20.	Enherent Information Techno10gy	Ofrece asesoría en tecnología de información.
21.	Enherent Corp.	Ofrece asesoría en tecnología de información.
22.	General Devices, Inc.	Ofrece asistencia técnica.
23.	Genitiva Health Services, Inc.	Empresa dedicada a la provisión de servicios médicos.
24.	Grubb & Ellis Co.	Proporciona servicios de asesoría financiera y comercial
25.	Hall Kinion & Associates, Inc.	Ofrece asesoría en tecnología de información
27.	Horizon Health Corp.	Administra programas de salud mental.

No.	Compañía	Razón de Rechazo
28.	Innovative Clinical Solutions	Empresa dedicada a la investigación médica y farmacéutica.
29.	Jacobs Engineering Group, Inc.	Proporciona servicios de consultoría para la construcción.
30.	Joule, Inc.	Provee servicios de personal.
31.	Judge Group, Inc.	Ofrece asesoría en tecnología de información.
32.	Keane, Inc.	Ofrece asesoría en tecnología de información.
33.	Nelly Services, Inc.	Empresa dedicada al reclutamiento de personal.
34.	Kforce, Inc.	Empresa dedicada al reclutamiento de personal.
35.	Labor Ready, Inc.	Empresa dedicada al reclutamiento de personal.
36.	Lincoln International Corp.	Pérdidas operativas recurrentes.
37.	Magellan Health Services	Proporciona servicios de personal.
38.	Manpower, Inc.	Empresa dedicada al reclutamiento de personal.
39.	Maximus, Inc.	Provee servicios de consultoría a agencias del Gobierno.
40.	MB Software Corp.	Ofrece consultoría médica.
41.	MPS Group, Inc.	Empresa dedicada al reclutamiento de personal.
42.	MSX International, Inc.	Presta servicios de ingeniería.
43.	Multinet Intl. Corp., Inc.	Ofrece asesoría financiera.
44.	Navigant Consulting, Inc.	Ofrece servicios de Mercadotecnia y consultoría de negocios.
45.	NCO Group, Inc.	Empresa dedicada a la consultoría de negocios.
46.	Novamed Eyecare, Inc.	Ofrece servicios de tratamiento oftálmico a sus clientes.
47.	On Assignment, Inc.	Ofrece personal temporal en el área de Biotecnología.
48.	Perma-Fix Environmental Svcs.	Empresa dedicada al manejo de basura.
49.	Per-Se Technologies, Inc.	Empresa dedicada al reclutamiento de personal médico.
50.	Personnel Group of America	Ofrece asesoría en tecnología de la información.
51.	Phyamerica Physician Group, Inc.	Empresa dedicada al reclutamiento de personal médico.
52.	Plastic Surgery Co.	Desarrollo e implementación de soluciones en clínicas de cirugía plástica.

No.	Compañía	Razón de Rechazo
53.	Profit Recovery Group Inc.	Ofrece asesoría financiera.
54.	Rainmaker Systems, Inc.	Empresa dedicada al asesoramiento de atención a clientes.
55.	RCM Technologies, Inc.	Ofrece asesoría en tecnología de la información.
56.	RehabCare Group, Inc.	Ofrece consultoría médica.
57.	RemedyTemp, Inc.	Provee servicios de personal temporal.
58.	Renaissance Worldwide, Inc.	Información cualitativa insuficiente.
59.	ResortQuest, Inc.	Empresa dedicada a la operación de hoteles y condominios.
60.	RevCare, Inc.	Empresa dedicada al reclutamiento de personal médico.
61.	Robert Half Internacional, Inc.	Empresa dedicada al reclutamiento de personal.
62.	Roy F Weston, Inc.	Ofrece asesoría ambiental.
63.	SCB Computer Technology, Inc.	Ofrece asesoría en tecnología de la información.
64.	ServiceMaster Co.	Ofrece mantenimiento a edificios y casas.
65.	Siti-Sities.com, Inc.	Ofrece asesoría en tecnología de la información.
66.	SOS Staffing Services, Inc.	Empresa dedicada al reclutamiento de personal.
67.	Spherion Corp.	Empresa dedicada al reclutamiento de personal.
68.	TBA Entertainment Corp.	Empresa dedicada a la provisión de entretenimiento y comunicaciones a terceros.
69.	Tramen. Crow Co.	Empresa dedicada a los bienes raíces.
70.	Trans Global Services, Inc.	Empresa dedicada al reclutamiento de personal.
71.	U.S. Oncologx, Inc.	Ofrece tratamientos médicos contra el cáncer.
72.	Vision Twenty-ONE, Inc.	Ofrece consultoría oftálmica.
73.	Volt Information Sciences	Empresa dedicada al reclutamiento de personal.
74.	Westaff, Inc.	Empresa dedicada al reclutamiento de personal.

ANEXO 8. Descripción de Negocio de las empresas comparables para el análisis de la Operación: Otros servicios prestados por MOL México a MOLAM no remunerados. (Servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corporation México a nombre y representación de MOLAM)

ANEXO 8. Descripción de Negocio de las empresas comparables para el análisis de la Operación: Otros servicios prestados por MOL México a MOLAM no remunerados. (Servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corporation México a nombre y representación de MOLAM).

1. EGL, Inc.

Es una compañía de transporte global, que provee diversos servicios de administración, información y soluciones flexibles de logística, a precios competitivos. Sus servicios incluyen envíos a través de vías aéreas y marítimas, intermediación, servicios de recepción y entrega locales, administración de materiales, facilidades para el comercio y otros servicios de logística.

2. Expeditors International.

La actividad principal del grupo es proporcionar servicios globales de logística, los cuales incluyen consolidación y envío de carga por vías aéreas y marítimas. Asimismo, provee servicios adicionales, tales como logística de distribución, seguros de carga, así como información logística personalizada.

3. Freight Connection, Inc.

La actividad principal de la compañía es proporcionar servicios de intermediación de transporte y coordinar embarques, desde que los recibe, hasta su destino final.

4. Hub Group, Inc.

Provee servicios de transporte para distancias largas, en contenedores, trailers y camiones. Asimismo, ofrece diversos servicios de logística, incluyendo administración de transporte, arreglos para entregas en localidades diferentes al destino de embarque, entre otros.

5. Robinson (C.H.) Worldwide, Inc.

La actividad principal del grupo es proporcionar servicios de transporte y soluciones de logística. Estos últimos incluyen administración del transporte, minimización de inventarios, entre otros.

6. Target Logistics, Inc.

La compañía proporciona servicios de transporte de carga y servicios de logística. Los servicios de transporte de carga incluyen arreglos para el transporte de clientes desde el lugar de embarque hasta el destino de entrega, preparación de los documentos de embarque, manejo de fletes, servicios de empaque, entre otros.

ANEXO 9. Información Financiera de las empresas comparables para el análisis de la Operación: Otros servicios prestados por MOL México a MOLAM no remunerados. (Servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corporation México a nombre y representación de MOLAM)

Nombre de la Compañía	CH Robinson Worldwide Inc.
Clave de listado o Ticker	CHRW
Compañía Listada en:	NYSE - Dow Jones, New York.
Lista SIC (Standard Industrial Classification) :	4731 - Transporte de Carga
Industria:	Transporte de carga, reexpedidoras, Agenciamiento
Tipo de Reportes:	10 - K, 10 - Q, DEF, 14 A
Cifras presentadas en (Denominación)	Miles de USD

Comparable Independiente por los años:

Año terminado al 31 de Diciembre de: Periodo de:	2000 12 meses	2001 12 meses	2002 12 meses
Información del Estado de Resultados:			
Ventas	3,090.07	3,294.47	3,613.65
Costo de Ventas	2,858.50	3,047.37	3,340.27
Utilidad Bruta	231.58	247.11	273.38
Gastos de Administración y Ventas (Neto)	97.30	90.53	89.79
Depreciaciones	0.00	0.00	0.00
Gasto de Operación	97.30	90.53	89.79
Utilidad en Operación	134.27	156.58	183.58
Información del Balance General			
Efectivo y equivalentes de efectivo	115.74	178.23	244.25
Cuentas por Cobrar	370.38	391.67	457.46
Propiedad, Planta y Equipo (neto)	30.92	26.48	25.63
Total de Activos	683.49	777.15	908.15
Total de Pasivos	327.68	351.32	391.12

Aplicación de Ratios de Berry para comparables :

	AÑO FISCAL			
	2000	2001	2002	
Margen de Costo adicionado Neto:				
Utilidad en Operación	134.27	156.58	183.58	
(/) entre: Suma de costos y gastos de operación	2,955.80	3,137.89	3,430.06	
+ Costo de Ventas	2,858.50	3,047.37	3,340.27	
Gastos de Administración y Ventas (Neto)	97.30	90.53	89.79	
Total	2,955.80	3,137.89	3,430.06	Promedio
= Margen de Costo adicionado Neto:	0.045	0.050	0.054	0.050
Margen de Operación				
Utilidad en Operación	134.27	156.58	183.58	
(/) entre: Ventas Netas	3,090.07	3,294.47	3,613.65	
= Margen de Operación	0.043	0.048	0.051	0.047

Nombre de la Compañía	EGL Incorporated.
Clave de listado o Ticker	EAGL
Compañía Listada en:	NYSE - Dow Jones, New York.
Lista SIC (Standard Industrial Classification) :	4731 - Transporte de Carga
Industria:	Transporte de carga, reexpedidoras, Agenciamiento
Tipo de Reportes:	10 - K, 10 - Q, DEF, 14 A
Cifras presentadas en (Denominación)	Miles de USD

Comparable Independiente por los años:

Año terminado al 31 de Diciembre de: Periodo de:	2000 12 meses	2001 12 meses	2002 12 meses
Información del Estado de Resultados:			
Ventas	1,861.21	1,671.99	1,869.33
Costo de Ventas	1,567.02	1,411.02	1,567.02
Utilidad Bruta	341.05	260.97	302.32
Gastos de Administración y Ventas (Neto)	263.01	294.49	274.38
Depreciaciones	0.00	0.00	0.00
Gasto de Operación	263.01	294.49	274.38
Utilidad en Operación	78.04	-33.52	27.94
Información del Balance General			
Efectivo y equivalentes de efectivo	73.06	80.88	119.68
Cuentas por Cobrar	507.09	379.50	385.26
Propiedad, Planta y Equipo (neto)	153.35	152.92	157.40
Total de Activos	899.75	817.18	850.31
Total de Pasivos	495.98	451.09	473.77

Aplicación de Ratios de Berry para comparables :

	AÑO FISCAL			
	2000	2001	2002	
Margen de Costo adicionado Neto:				
Utilidad en Operación	78.04	-33.52	27.94	
(/) entre: Suma de costos y gastos de operación	1,830.03	1,705.51	1,841.40	
+ Costo de Ventas	1,567.02	1,411.02	1,567.02	
+ Gastos de Administración y Ventas (Neto)	263.01	294.49	274.38	
Total	1,830.03	1,705.51	1,841.40	Promedio
= Margen de Costo adicionado Neto:	0.043	-0.020	0.015	0.013
Margen de Operación				
Utilidad en Operación	78.04	-33.52	27.94	
(/) entre: Ventas Netas	1,861.21	1,671.99	1,869.33	
= Margen de Operación	0.042	-0.020	0.015	0.012

Nombre de la Compañía	Expeditors International of Washington, Inc
Clave de listado o Ticker	EXPD
Compañía Listada en:	NYSE - Dow Jones, New York.
Lista SIC (Standard Industrial Classification) :	4731 - Transporte de Carga
Industria:	Transporte de carga, reexpedidoras, Agenciamiento
Tipo de Reportes:	10 - K, 10 - Q, DEF, 14 A
Cifras presentadas en (Denominación)	Miles de USD

Comparable Independiente por los años:

Año terminado al 31 de Diciembre de: Periodo de:	2000 12 meses	2001 12 meses	2002 12 meses
Información del Estado de Resultados:			
Ventas	1,695.18	1,652.63	2,296.90
Costo de Ventas	1,524.95	1,462.91	2,083.37
Utilidad Bruta	213.53	189.72	213.53
Gastos de Administración y Ventas (Neto)	20.23	20.16	19.80
Depreciaciones			
Gasto de Operación	20.23	20.16	19.80
Utilidad en Operación	127.52	146.02	171.01
Información del Balance General			
Efectivo y equivalentes de efectivo	170.89	218.73	211.95
Cuentas por Cobrar	347.11	283.41	385.86
Propiedad, Planta y Equipo (neto)	106.65	123.85	204.97
Total de Activos	661.74	688.44	879.95
Total de Pasivos	299.96	273.81	356.14

Aplicación de Ratios de Berry para comparables :

	AÑO FISCAL			
	2000	2001	2002	
Margen de Costo adicionado Neto:				
Utilidad en Operación	127.52	146.02	171.01	
(/) entre: Suma de costos y gastos de operación	1,545.18	1,483.07	2,103.17	
+ Costo de Ventas	1,524.95	1,462.91	2,083.37	
+ Gastos de Administración y Ventas (Neto)	20.23	20.16	19.80	
Total	1,545.18	1,483.07	2,103.17	Promedio
= Margen de Costo adicionado Neto:	0.083	0.098	0.081	0.087
Margen de Operación				
Utilidad en Operación	127.52	146.02	171.01	
(/) entre: Ventas Netas	1,695.18	1,652.63	2,296.90	
= Margen de Operación	0.075	0.088	0.074	0.079

Nombre de la Compañía	Hub Group Incorporated, Inc.
Clave de listado o Ticker	EAGL
Compañía Listada en:	NYSE - Dow Jones, New York.
Lista SIC (Standard Industrial Classification) :	4731 - Transporte de Carga
Industria:	Transporte de carga, reexpedidoras, Agenciamiento
Tipo de Reportes:	10 - K, 10 - Q, DEF, 14 A
Cifras presentadas en (Denominación)	Miles de USD

Comparable Independiente por los años:

Año terminado al 31 de Diciembre de: Periodo de:	2000 12 meses	2001 12 meses	2002 12 meses
Información del Estado de Resultados:			
Ventas	173.28	1,319.33	1,335.66
Costo de Ventas	96.20	1,235.35	1,265.82
Utilidad Bruta	77.08	83.98	69.84
Gastos de Administración y Ventas (Neto)	46.84	53.61	46.32
Depreciaciones	6.10	10.68	11.37
Gasto de Operación	52.94	64.29	57.70
Utilidad en Operación	18.40	13.95	12.14
Información del Balance General			
Efectivo y equivalentes de efectivo	N/A	N/A	N/A
Cuentas por Cobrar	195.77	149.77	140.45
Propiedad, Planta y Equipo (neto)	43.85	39.10	34.21
Total de Activos	467.25	416.02	399.26
Total de Pasivos	331.47	283.57	264.92

Aplicación de Ratios de Berry para comparables :

	AÑO FISCAL			
	2000	2001	2002	
Margen de Costo adicionado Neto:				
Utilidad en Operación	18.40	13.95	12.14	
(/) entre: Suma de costos y gastos de operación	143.04	1,288.96	1,312.15	
+ Costo de Ventas	96.20	1,235.35	1,265.82	
Gastos de Administración y Ventas (Neto)	46.84	53.61	46.32	
Total	143.04	1,288.96	1,312.15	Promedio
= Margen de Costo adicionado Neto:	0.129	0.011	0.009	0.050
Margen de Operación				
Utilidad en Operación	18.40	13.95	12.14	
(/) entre: Ventas Netas	173.28	1,319.33	1,335.66	
= Margen de Operación	0.106	0.011	0.009	0.042

Nombre de la Compañía	Target Logistics, Inc.
Clave de listado o Ticker	TARG.
Compañía Listada en:	NYSE - Dow Jones, New York.
Lista SIC (Standard Industrial Classification) :	4731 - Transporte de Carga
Industria:	Transporte de carga, reexpedidoras, Agenciamiento
Tipo de Reportes:	10 - K, 10 - Q, DEF, 14 A
Cifras presentadas en (Denominación)	Miles de USD

Comparable Independiente por los años:

Año terminado al 31 de Diciembre de: Periodo de:	2000 12 meses	2001 12 meses	2002 12 meses
Información del Estado de Resultados:			
Ventas	90.14	93.48	113.38
Costo de Ventas	60.91	63.17	75.77
Utilidad Bruta	29.23	30.31	37.61
Gastos de Administración y Ventas (Neto)	30.66	29.97	36.94
Depreciaciones	0.90	1.02	0.43
Gasto de Operación	31.55	30.99	37.37
Utilidad en Operación	-2.32	-0.68	0.24
Información del Balance General			
Efectivo y equivalentes de efectivo	5.49	4.33	4.00
Cuentas por Cobrar	15.06	17.01	17.60
Propiedad, Planta y Equipo (neto)	0.73	0.62	0.51
Total de Activos	36.48	37.39	37.19
Total de Pasivos	20.47	22.33	21.61

Aplicación de Ratios de Berry para comparables :

	2000	AÑO FISCAL 2001	2002	
Margen de Costo adicionado Neto:				
Utilidad en Operación	-2.32	-0.68	0.24	
(/) entre: Suma de costos y gastos de operación	91.57	93.14	112.71	
+ Costo de Ventas	60.91	63.17	75.77	
Gastos de Administración y Ventas (Neto)	30.66	29.97	36.94	
Total	91.57	93.14	112.71	Promedio
= Margen de Costo adicionado Neto:	-0.025	-0.007	0.002	-0.010
Margen de Operación				
Utilidad en Operación	-2.32	-0.68	0.24	
(/) entre: Ventas Netas	90.14	93.48	113.38	
= Margen de Operación	-0.026	-0.007	0.002	-0.010

ANEXO 10. Lista de las empresas rechazadas como comparables para el análisis de la Operación: Otros servicios prestados por MOL México a MOLAM no remunerados. (Servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corporation México a nombre y representación de MOLAM)

1	Compañía Rechazada	Información Financiera Insuficiente	Investigación y Desarrollo sobre Ventas Netas.	Pérdidas de Operación Recurrentes
		14	0	0

1	Air Express International Inc.	✓		
2	Arkansas Best Corp.	✓		
3	Circle International Group.	✓		
4	Baltic International USA, Inc.	✓		
5	Exel Plc.	✓		
6	Fritz, Cotz Inc.	✓		
7	Kitty Hawk, Inc.	✓		
8	Nation Express, Inc.	✓		
9	Pitssons Mineral Group.	✓		
10	Thermoretec Corporation.	✓		
11	Transit Group Inc.	✓		
12	Transportation Logistics, Inc.	✓		
13	Vitran Corporation.	✓		

ANEXO 11. Lista de las empresas rechazadas como comparables para el análisis de la Operación: Otros servicios prestados por MOL México a MOLAM no remunerados. (Servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corporation México a nombre y representación de MOLAM)

No.	Compañía	Razón de Rechazo
1.	Allstates World Cargo, Inc.	Desarrolla y vende productos audiovisuales.
2.	Auto Info., Inc.	Presta servicios de carga y es dueña del activo con el que presta dichos servicios.
3.	C2, Inc.	Ofrece servicios de administración de inventarios.
4.	Emons Transportation Group	Posee y opera vías de tren.
5.	Forward Air Cargo Corp.	Tiene 75 terminales.
6.	Landair Corp.	Tiene instalaciones y personal en tres terminales para prestar servicios de mantenimiento.
7.	Motor Cargo Industries, Inc.	Posee 30 centros de servicio.
8.	Pacer International, Inc.	Presta servicios de carga y es dueña del activo con el que presta dichos servicios.
9.	Pittson Brinks Group	Instala sistemas residenciales de seguridad.
10.	Providence & Worcester Railroad Co.	Presta servicios de carga y es dueña del activo con el que presta dichos servicios.
11	Railworks Corp.	Presta servicios de carga y es dueña del activo con el que presta dichos servicios.
12.	Swift Transportation Co., Inc.	Presta servicios de carga y es dueña del activo con el que presta dichos servicios.
13.	Trailer Bridge, Inc.	Presta servicios de carga y es dueña del activo con el que presta dichos servicios.

ANEXO 12. Información financiera de MOL México, S.A. de C.V.

Nombre de la Compañía	MOL México, S.A. de C.V.
PARTE ANALIZADA	

Parte Relacionada revisada:

Año terminado al 31 de Diciembre de: Periodo de:	2003 12 meses
Información del Estado de Resultados:	
Ventas	5,916,755.21
Costo de Ventas	
Utilidad Bruta	
Gastos de Administración y Ventas (Neto)	5,635,004.96
Depreciaciones	
Gasto de Operación	
Utilidad en Operación	281,750.25
Información del Balance General	
Efectivo y equivalentes de efectivo	13.85
Cuentas por Cobrar	25.15
Propiedad, Planta y Equipo (neto)	2.74
Total de Activos	91.10
Total de Pasivos	29.81

Aplicación de Ratios de Berry para comparables :

	AÑO FISCAL
Margen de Costo adicionado Neto:	2003
Utilidad en Operación	281,750.25
(/) entre: Suma de costos y gastos de operación	5,635,004.96
+ Costo de Ventas	0.00
Gastos de Administración y Ventas (Neto)	5,635,004.96
Total	5,635,004.96
= Margen de Costo adicionado Neto:	0.050
Margen de Operación	2003
Utilidad en Operación	281,750.25
(/) entre: Ventas Netas	5,916,755.21
= Margen de Operación	0.048

MOL México, S.A. de C.V.
 Examen de Precios de Transferencia al 31 de Diciembre de 2003
 Estado de Resultados segmentado por Operaciones con Partes relacionadas
 (Resultados antes de Impuesto sobre la Renta y PTU)
 Antes de Ajustes por Precios de Transferencia.

CONCEPTO	TOTAL	OPERACIÓN 1	OPERACIÓN 2	OPERACIÓN 3	OPERACIÓN 4
Ingresos por Servicios Administrativos *	5,916,755.20	5,916,755.20			
Ingresos por Servicios Telefónicos	574,011.82		574,011.82		
Fletes facturados y cobrados a nombre de MOLAM	74,187.51			74,187.51	
Otros Ingresos	28,342.91				28,342.91
Ingresos Totales	6,593,297.44	5,916,755.20	574,011.82	74,187.51	28,342.91
Costo de Ventas					
Derivado de los fletes facturados y cobrados a nombre de MOLAM	74,187.51			74,187.51	
Gastos de Administración:					
Oficinas México	4,869,237.50	4,392,968.71	476,268.79		
Oficinas Monterrey	1,191,208.12	1,089,914.31	101,293.81		
Subtotal	6,060,445.62	5,482,883.02	577,562.60	-	-
Utilidad (Pérdida) en Operación:	458,664.31	433,872.18	(3,550.78)	cero	28,342.91
Costo Integral de Financiamiento:					
Intereses Ganados	1,457.11				1,457.11
Utilidad en Cambios	180,696.71	180,696.71			
Comisiones Bancarias	(41,681.97)	(41,681.97)			
Pérdida en Cambios	(291,136.67)	(291,136.67)			
Costo Integral de Financiamiento (Neto)	(150,664.82)	(152,121.93)	-	-	-
Utilidad antes de ISR y PTU	307,999.49	281,750.25	(3,550.78)	cero	29,800.02

OPERACIÓN 1: Servicios Administrativos.

Segrega la operación de los servicios administrativos. La cuenta llamada Ingresos administrativos incluye el cálculo de acuerdo a lo estipulado en el apéndice "A" del contrato de agenciamiento (Ver Anexo 2 del Contrato de agenciamiento p. 298) En el segmento de la transacción se observa una utilidad de MXPS \$281,750.25 que representa el 5% del margen de utilidad o Mark up de acuerdo al contrato.

OPERACIÓN 2. Reembolso por Servicios Telefónicos y otros gastos de comunicaciones.

Segrega la operación del reembolso de los servicios telefónicos (MXPS \$574,011.82). Dichos servicios son facturados mes a mes por requerimiento de MOLAM, razón por la cual se reconoce como ingreso dentro del Estado de Resultados. La deducción es por (MXPS \$ 577,562.60) La diferencia se da por la diferencia cambiaria al momento de facturar ya que MOLAM requiere que la factura se prepare mensualmente aplicando el Tipo de cambio al último día del mes. Como se puede apreciar, la operación genera una pérdida por tipo de cambio.

OPERACIÓN 3. Servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corp a nombre y representación de MOLA;

Segrega la Operación de los servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corporation a nombre y representación de MOLAM. (MXPS \$74,187.51) con una deducción en Costo de Ventas por el mismo importe (al cobrarse a Fujitsu el importe se envía íntegro a MOLAM) como se aprecia al no haberse pactado ninguna contraprestación por este servicio no existe utilidad alguna por el servicio prestado.

OPERACIÓN 4. Otros Ingresos y Deducciones.

Segrega otros Ingresos y Deducciones no atribuidos, generados o considerados a transacciones celebradas con partes relacionadas por lo que no se espera o se determina el cobro de una contraprestación que genere una utilidad operativa o bruta por arm's length.

MOL México, S.A. de C.V.
 Examen de Precios de Transferencia al 31 de Diciembre de 2003
 Estado de Resultados segmentado por Operaciones con Partes relacionadas
 (Resultados antes de Impuesto sobre la Renta y PTU)
 Después de Ajustes por Precios de Transferencia.

CONCEPTO	TOTAL	OPERACIÓN 1	OPERACIÓN 2	OPERACIÓN 3	OPERACIÓN 4	EDO DE RESULTADOS (ajustado)
Ingresos por Servicios Administrativos *	5,916,755.20	5,916,755.20				5,916,755.20
Ingresos por Servicios Telefónicos	574,011.82		602,712.41			602,712.41
Fletes facturados y cobrados a nombre de MOLAM	74,187.51			77,864.98		77,864.98
Otros Ingresos	28,342.91				28,342.91	28,342.91
Ingresos Totales	6,593,297.44	5,916,755.20	602,712.41	77,864.98	28,342.91	6,625,675.51
Costo de Ventas						
Derivado de los fletes facturados y cobrados a nombre de MOLAM	74,187.51			74,187.51		74,187.51
Gastos de Administración:						
Oficinas México	4,869,237.50	4,392,968.71	476,268.79			4,869,237.50
Oficinas Monterrey	1,191,208.12	1,089,914.31	101,293.81			1,191,208.12
Subtotal	6,060,445.62	5,482,883.02	577,562.60	-	-	6,060,445.62
Utilidad (Pérdida) en Operación:	458,664.31	433,872.18	25,149.81	3,677.47	28,342.91	491,042.38
Costo Integral de Financiamiento:						
Intereses Ganados	1,457.11				1,457.11	1,457.11
Utilidad en Cambios	180,696.71	180,696.71				180,696.71
Comisiones Bancarias	(41,681.97)	(41,681.97)				(41,681.97)
Pérdida en Cambios	(291,136.67)	(291,136.67)				(291,136.67)
Costo Integral de Financiamiento (Neto)	(150,664.82)	(152,121.93)	-	-	-	(150,664.82)
Utilidad antes de ISR y PTU	307,999.49	281,750.25	25,149.81	3,677.47	29,800.02	340,377.56

OPERACIÓN 1: Servicios Administrativos.

Segrega la operación de los servicios administrativos. La cuenta llamada Ingresos administrativos incluye el cálculo de acuerdo a lo estipulado en el apéndice "A" del contrato de agenciamiento (Ver Anexo 2 del Contrato de agenciamiento p. 298) En el segmento de la transacción se observa una utilidad de MXPS \$281,750.25 que representa el 5% del margen de utilidad o Mark up de acuerdo al contrato. No se efectuó ningún ajuste al demostrarse que la contraprestación cumplía con el principio de plena competencia.

OPERACIÓN 2. Reembolso por Servicios Telefónicos y otros gastos de comunicaciones.

Se ajustó la operación de servicios telefónicos asignándole un valor de la contraprestación equivalente al 5% tal como el apéndice "A" del contrato de subagenciamiento asignándole la misma naturaleza a la contraprestación, es decir servicios administrativos. Se ajusta la operación obteniendo una utilidad de 25,149.81 que cumple ahora con el principio de plena competencia.

OPERACIÓN 3. Servicios de facturación y cobranza a Fujitsu Corp a nombre y representación de MOLA;

Se ajustó la operación derivado que al no cobrarse ninguna contraprestación por dichos servicios no cumplía con el principio de plena competencia. A los servicios facturados por MOL México se le asignó un porcentaje de utilidad del 4.957% determinado en base al examen de comparables practicado a dichas partes, siendo este porcentaje la media obtenida una vez que se aplicó el Método de márgenes transaccionales (MTUO) (Ver 5.5.5. para mayores referencias).

OPERACIÓN 4. Otros Ingresos y Deducciones.

Segrega otros Ingresos y Deducciones no atribuidos, generados o considerados a transacciones celebradas con partes relacionadas por lo que no se espera o se determina el cobro de una contraprestación que genere una utilidad operativa o bruta por arm's length.

BIBLIOGRAFÍA.

Bibliografía Autoral:

1. Ángeles Emilio, **Apuntes de Derecho Fiscal**, IBDG, Ernst & Young México, 2000.
2. Arellano García Carlos, **Derecho Internacional Público**, Porrúa, México, 1983.
3. Beck Ulrich, **¿Qué es la Globalización?, Falacias del gobierno, respuestas a la globalización**, trad. Bernardo Moreno y María Rosa Borrás, Paidós, Madrid, 1998.
4. Benson Jamie, **Technology & Industrial change**, London Cogan, Int., London, 1983.
5. Bettinger Barrios Herbert, **Precios de Transferencia, sus efectos fiscales**, 11a ed., 1º reimp., ISEF, México, 2001.
6. Clive Emmanuel, **Transfer Pricing**, 3a. ed., Academic Press LTD, EUA, 1994.
7. Comisión Representativa del IMCP ante las Administraciones Generales de Fiscalización del SAT, **Compendio sobre Precios de Transferencia**, 2da ed. IMCP, México, 2001.
8. Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE, **Modelo de convenio fiscal sobre la renta y sobre el patrimonio**, Instituto de Estudios Fiscales, Francia, 2002.
9. Comisión de Principios de Contabilidad, **Principios de contabilidad generalmente aceptados**, 18 ed., IMCP México, 2002.
10. Conde Hernández Raúl, **Del fin del milagro al fin del milenio; Medio siglo de economía y política en México. Homenaje a José Luís Ceceña Gámez**, UNAM – UAS, México, 2001.
11. Eden Lorraine, **Taxing Multinationals, Transfer Pricing and corporate taxation in North America**, University of Toronto Press Incorporated, Toronto, 1998.
12. Fanjnylber Fernando, **Industrialización e Internacionalización en la América Latina**, FCE, México, 1980.
13. Franch David R, **Flujos de Capital e inversión productiva. Lecciones para América Latina**, Mc Graw Hill, Chile.
14. Ernst & Young International Pricing Transfer Group, Pricing transfer worldwide practice, **Global survey 2002; making decisions in uncertain**

- times: Practices, perceptions and trends**, PDF File, Ernst & Young International, 2003.
15. Feinschraber Robert, **Transfer pricing handbook**, John Willey & Sons Inc., EUA, 2002.
 16. Gómez Cotero José de Jesús, **Precios de Transferencia. Una visión jurídica, Dofiscal**, México, 2004.
 17. Hallivis Pelayo Manuel, **Fisco, Federalismo y Globalización en México**, TAXX Editores, México, 2003
 18. Hernández Sampieri Roberto et al, **Metodología de la Investigación**, 2da Edición, Mc Graw Hill, México, 2001.
 19. Hinnekens Luc, **The tax arbitration convention. Its significance for the EC based enterprises, the EC itself for Belgian and International Tax Law**, EC Tax Review, Netherlands, 1992.
 20. Krugman R. Paul, **Economía Internacional, Teoría y Política**, Mc Graw Hill, México, 2002.
 21. Latapí Ramírez Mariano, **Manual de Precios de Transferencia, su aplicación práctica**, TAXX-AMIF, México, 2002.
 22. Malherbe Jacques, **International Tax Glance**, 2da Ed, Maison Larcier Editores, Paris, 1994.
 23. Martin, Hans Peter, et al. **La trampa de la globalización, El ataque contra la democracia y el bienestar**, trad. Carlos Frotea, Taurus, México, 2000.
 24. Mortimore Michael, **México - Corea, apuntes comparativos de sus modelos de industrialización**, ONU Press, New York, 1998.
 25. OECD General Secretary, **OECD Economic Outlook 2002**, OECD Publications, Paris, 2003.
 26. OECD Committee on Fiscal Affairs, **Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations**, OECD Publications, France, 2002.
 27. OECD Committee on Fiscal Affairs, **Harmful tax competition: an emerging global issue**, 2d edition, OECD, Publications, Paris, 1995
 28. OECD Committee on Fiscal Affairs, **Taxation in OCDE countries**, OECD Publications, France 1997.

29. Porter Michael, **La ventaja comparativa de las naciones**, Vergara Ediciones, Buenos Aires, 1994
30. Reich Robert, **The work of the nations: preparing ourselves for 21st Century Capitalism**, New York, Vintage Books, 1991, p-319.
31. Ruigrok Walter, **The logic of the International restructuring**, AP Press, London 1995.
32. Pagan Jill C et al, **Transfer pricing strategy in a global economy**, IBFD, Netherlands, 1998.
33. Standard & Poor's, **Precios de Transferencia, un estudio breve**, Mc Graw Hill, México, 2001.
34. SHCP, **Criterios Generales de Política Económica 1997**, Talleres Gráficos de la Nación, México, 1996.
35. Shup Carl, **Tax Architecture in globalization**, HPS, New York, 1997.
36. Wagdy Abdallah, **International Pricing Transfer Policies Quorum Books**, PriceWaterhouse Coopers, 2000.

Memorias de convenciones y seminarios:

1. **Convención Modelo de las naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo**, ONU Press, New York, 1980.
2. Dicken Peter, **Las empresas multinacionales y los Estados Nación**, Ponencia mundial económica, Foro de Cooperación y desarrollo económico de la OCDE, París, 2002.
3. Dos Prazeres Lousa María, **Precios de Transferencia y acuerdos de doble tributación**, Conferencia: la Tributación frente a las relaciones Internacionales y la utilización de nuevas tecnologías, Lisboa, 2000.
4. Gómez Cotero Jesús, **Precios de transferencia entre partes relacionadas en el ISR y en materia aduanera**, Impartida como parte del seminario del mismo nombre, Instituto Tecnológico Autónomo de México, 2002.
5. Hamaeckers Hubert, **Precios de Transferencia, Antecedentes, Estado Actual y Perspectivas**, Del Seminario: la Tributación frente a las relaciones Internacionales y la utilización de nuevas tecnologías, Lisboa, 2000.

6. **Informe sobre el Comercio y el desarrollo en 2002.** Conferencia de las Naciones Unidas sobre el comercio y el desarrollo (UNCTAD), ONU, New York, 2002, p. 210.
7. Natera Niño de Rivera Christian, **Precios de Transferencia entre partes relacionadas en el ISR y en materia aduanera**, Impartida como parte del seminario del mismo nombre, Instituto Tecnológico Autónomo de México, 2002.

Artículos Periodísticos y Notas de Revistas y otras publicaciones.

1. Díaz Alicia, **"Reprueban empresas en estudios de Precios de Transferencia, afirma la dependencia"**. Artículo del Diario "Reforma", del 4 de Noviembre de 2002.
2. Garzón Felipe, **Combatir la corrupción y anular trámites excesivos, entre los nuevos retos del SAT.**, Artículo del Diario "El Financiero", del 25 de Julio de 2003, p.-6.
3. Garzón Felipe, **Revolución tecnológica en el SAT para aumentar la recaudación**, Diario el Financiero, del 19 de agosto de 2003, p-4.

Diccionarios.

1. De la Piña, Rafael, **Diccionario de Derecho**, Porrúa, México, 2001.
2. International Bureau of Fiscal Documentation, **Tax Glossary**, IBDF, Amsterdam, 1999.
3. Real Academia Española, **Diccionario de la Real Academia de Lengua Española**, ESPASA-CALPE, Madrid, 1992.

Leyes, Códigos y Reglamentos:

1. Actualización Miscelánea (Enero de 2004), Dofiscal Editores, 2003
2. Código Fiscal de la Federación. (2003), Dofiscal Editores, 2003
3. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (2003), Dofiscal Editores, 2002.
4. Ley del Impuesto sobre la Renta. (2004), Dofiscal Editores, 2004.
5. Ley de Comercio Exterior. (2004), Dofiscal Editores, 2004.

6. Ley Aduanera. (2004), Dofiscal Editores, 2004.
7. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, **Código de Ética del Instituto Mexicano de Contadores Públicos**, IMCP; México, 2002.

Páginas de Internet:

1. Bloomberg
<http://www.bloomberg.org>
2. El Banco Mundial:
<http://www.worldbank.org>
3. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias:
<http://www.ciat.org>.
4. Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD):
<http://www.unctad.org>
5. Deloitte Touche Tohmatsu International
<http://www.deloitte.com>
6. Ernst & Young International.
<http://www.ey.com>
7. International Bureau of fiscal documentation
<http://www.ibfd.nl>.
8. International Tax review
<http://www.itr.org>
9. KPMG International.
<http://www.kpmg.com>
10. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
<http://www.oecd.org>
11. PriceWaterhouse Coopers.
<http://www.pwc.com>
12. Standard & Poor's:
www.standardandpoors.com
13. 10K Wizard.
www.10kwizard.com.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**Programa de Posgrado en Ciencias de la
Administración**

Oficio: PPCA/GA/2004

Asunto: Envío oficio de nombramiento de jurado de Maestría.

Coordinación

Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez
Director General de Administración Escolar
de esta Universidad
Presente.

At'n.: Biol. Francisco Javier Incera Ugalde
Jefe de la Unidad de Administración del Posgrado

Me permito hacer de su conocimiento, que el alumno **Miguel Ángel Ortega Martínez**, presentará Examen General de Conocimientos dentro del Plan de Maestría en Administración (Negocios Internacionales) toda vez que ha concluido el Plan de Estudios respectivo, por lo que el Subcomité de Nombramiento de Jurado del Programa, tuvo a bien designar el siguiente jurado:

M.A. José Pablo Javier Licea Alcazar	Presidente
M.C. Yolanda Funes Cataño	Vocal
M.A. Melesio Meza Coria	Vocal
M.A. Víctor Manuel Alfaro Jiménez	Vocal
M.A.I. Héctor Horton Muñoz	Secretario
M.A. Víctor Francisco Gamboa López	Suplente
M.A. Julio Alonso Iglesias	Suplente

Por su atención le doy las gracias y aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

Atentamente
"Por mi raza hablará el espíritu"
Cd. Universitaria, D.F., 12 de abril del 2004.
El Coordinador del Programa

Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez