



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE MÉXICO



---

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y  
EMPRESAS TRASNACIONALES”**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADO EN ECONOMÍA**

PRESENTA:

**GARCÍA PÉREZ RENÉ**

DIRECTOR DE TESIS:

**MORALES NÁJAR JOSÉ ISAÍAS**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.

## *Agradecimientos*

A Laura, por apoyarme y acompañarme en este viaje, prácticamente desde el comienzo de la carrera, por su paciencia, ternura y cariño: “...*bendecida fue la causa de mi fortuna*”.

A mis padres y mis hermanos, por el cariño, el apoyo, la confianza puesta en mí y por encaminarme en el rumbo correcto. Sin ellos no lo hubiera logrado.

A mis tíos y mis primos, quienes tantas y tantas veces me han dado la mano en todo lo que han podido, y aún más; estoy consciente de ello y naturalmente se merecen un lugar especial aquí.

A mis amigos, los de antaño que se han convertido poco a poco en mis hermanos, los del *ceceapache*, los de la *fac* y los que he conocido en mis empleos; todos ellos, con quienes he reído a morir y en quienes he podido encontrar un hombro siempre que ha hecho falta. Se cumplió el plazo, ha pasado año y medio.

De igual manera mi más sincero agradecimiento a mis profesores, quienes me ayudaron a crecer en lo académico y como persona. En lo particular, este trabajo no hubiera sido posible sin la participación y motivación de mi Director de tesis, profesor Isaías Morales Nájar. Sin embargo, quiero agradecer también la participación en esta última parte de los profesores Venancio Ruiz Rocha, Rosa María Araiza, Miguel González Ibarra y Nora Martínez Martínez, por sus valiosos comentarios.

## ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	3
<b>1. LA EMPRESA TRASNACIONAL</b> .....	5
1.1 <i>Contexto histórico</i> .....	5
1.3 <i>Determinación del precio en competencia perfecta vs. la determinación del precio al interior de la empresa</i> .....	12
1.4 <i>El principio Arm's Length</i> .....	18
1.5 <i>Operaciones con Partes Relacionadas</i> .....	20
<b>2. PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA</b> .....	24
<b>2. TEORÍA DE LA EMPRESA TRASNACIONAL</b> .....	9
2.1 <i>El punto de vista de la empresa trasnacional</i> .....	24
2.2 <i>El punto de vista de la autoridad tributaria</i> .....	27
2.3 <i>Los retos para los Estados</i> .....	29
2.4 <i>Impacto en el mundo</i> .....	32
<b>3. TRANSFERENCIA DE BENEFICIOS A TRAVÉS DEL PRECIO EN OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS</b> .....	34
<b>4. CONTRATOS Y CLÁUSULAS: EVIDENCIA EMPÍRICA</b> .....	38
4.1 <i>Acuerdo de cuenta remunerada entre Telefónica de Argentina y Telfisa</i> .....	38
4.2 <i>Contrato de licencia de marca y de dominio entre Telefónica de Argentina y Telefónica</i> 42	42
4.3 <i>Contrato de Servicios de Administración entre Dentegra Seguros Dentales S.A. y Servicios Dentales Dentegra, S.A. de C.V.</i> .....	43
<b>CONCLUSIONES</b> .....	47
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	48
<b>APÉNDICE DE CONTRATOS</b> .....	50

## INTRODUCCIÓN

El objetivo de este documento es abordar el tema de los precios de transferencia a la luz de la teoría económica, pero sin dejar de lado el contexto histórico que dio pauta al surgimiento de este fenómeno con el fin de tener un mejor entendimiento del tema. De tal suerte, pretende contribuir al debate en cuanto a la capacidad de las empresas para fijar el precio de un bien (tangibles o intangibles) en una operación intercompañía y sus posibles dificultades ante la ausencia de un mercado competitivo, con todo lo que esto implica para las economías huésped.

Desde el punto de vista histórico, se busca darle sentido a la necesidad de estudiar los precios de transferencia en relación al desarrollo de una economía cada vez más global. Desde el punto de vista teórico, se hace una serie de consideraciones que varios investigadores han hecho en lo tocante a la determinación de precios, especialmente R.H. Coase y Maurice Doob. Por otro lado, se recurre a la teoría de precios bajo un esquema de competencia perfecta para buscar su similitud con el principio Arm's Length, principio con el cual se realiza actualmente la validación de precios de transferencia.

Al contar con presencia más allá de sus fronteras, la empresa transnacional se encuentra en una posición privilegiada con la cual puede elegir transferir sus recursos en función de sus necesidades de inversión en investigación y desarrollo que les permita conservar su poder de mercado, así como minimizar el impacto de la carga tributaria mediante el arbitraje de las tasas impositivas de las economías donde se establecen, todo ello mediante la fijación de precios de transferencia. Por ello las autoridades tributarias de los países implicados buscan implementar los lineamientos de la OCDE y vigilar que dicha fijación de precios se lleve a cabo en condiciones similares a las que tendría si se realizara a precios de mercado. A este principio se le conoce como Arm's Length o de Precio Justo y, aunque su

aplicación no siempre le permite dar soluciones idóneas, es al menos un instrumento para evaluar las operaciones intercompañía.

Así, en el primer capítulo, se hace una revisión histórico-teórica de la empresa trasnacional, sentando las bases para la revisión de aspectos teóricos de microeconomía en relación a la fijación de precios, planteando el Principio Arm's Length y comparándolo con la teoría económica. Con el fin de mejorar la comprensión de las operaciones intercompañía y la manera de realizar la validación del precio de transferencia, se presenta el uso de rangos intercuartiles como herramienta estadística de análisis y se define lo que se debe entender como parte relacionada; de tal manera se pretende dar soporte histórico, teórico y técnico a la discusión. En el capítulo dos se presentan algunas repercusiones del mal manejo de los precios de transferencia en la economía, se hace una revisión desde el punto de vista de la empresa y desde el punto de vista de las autoridades tributarias y, en el capítulo tres, se procura mostrar la manera en la que la transferencia de recursos se realiza por medio del mecanismo de precios. El capítulo cuatro, en cambio, es totalmente práctico y se presentan casos reales de operaciones intercompañía que fueron obtenidos con información pública. Finalmente se presentan las conclusiones respectivas.

## 1. LA EMPRESA TRASNACIONAL

### 1.1 *Contexto histórico*

Se considera que la empresa trasnacional tuvo sus orígenes en la edad media y su fase comercial posterior. No obstante, se hace evidente su presencia a partir del proceso de acumulación de capital que tuvo lugar en el siglo XVIII en Europa Occidental con la Revolución Industrial.

Entre 1770 y 1870, el momento que vivió el mundo fue de acumulación de capital y un amplio progreso tecnológico tanto en la agricultura como en las telecomunicaciones y la organización de capital financiero. Este escenario venía acompañado de un fuerte aumento de la población mundial. Lo anterior da lugar a un flujo creciente de capitales y mercancías, insertando a las economías locales en un sistema económico interdependiente a nivel mundial, por lo que los efectos de la industrialización alcanzaron a llegar más allá de sus lugares de origen. Las consecuencias de esta interdependencia y alcance de la industrialización a la periferia llevaron al mundo a una nueva división internacional del trabajo.

Tras saturar sus mercados y disminuir así su rentabilidad, las metrópolis preferían llevar sus capitales hacia las que fueron sus colonias con el fin de reducir sus costos de mano de obra, explotar sus recursos naturales, obtener financiamiento barato y mantener su zona de influencia. Una práctica generalizada era la de comprar acciones de empresas extranjeras ya que ello les permitía aprovechar su experiencia en sus respectivos mercados locales. En conjunto estas medidas buscaban reducir sus costos y elevar así nuevamente la tasa de beneficios.

En la última parte del S. XIX y principios del XX, las firmas más grandes comenzaron a fusionarse con el fin de controlar los precios, con lo que surgen los trusts internacionales y los cárteles. Las empresas con producción hegemónica se fusionaban y se integraban, tanto horizontal como verticalmente. Ejemplo de ello son las empresas Vickers Ltd., Imperial Chemical Industries, Unilever Ltd., Vareiningte, Sthieverbe, American Steel Corporation, Mitsubishi, entre otras que poseían entre el 30 y el 95 por ciento de sus respectivos mercados<sup>1</sup>.

No obstante, el enorme crecimiento de la población en los países industrializados de Europa aportaba elementos de inestabilidad, toda vez que la insuficiencia de alimentos los hacía más dependientes de un comercio exterior impredecible. Todo lo anterior llevó al sistema económico, político y social a un punto en el que ya no era posible adoptar medidas sin afectar intereses específicos.

Con la Primera Guerra Mundial surgen nuevos países, Inglaterra pierde mucha de su zona de influencia y con ella su hegemonía. Por su parte, Estados Unidos de América (EUA) se perfilaba como nueva potencia económica al gozar de un periodo de relativa calma y el impulso que le dio una oleada de inmigrantes del centro y sur de Europa, principalmente. El resultado fue la alteración de los flujos comerciales.

De este modo, muchos países europeos debieron abandonar parte de sus activos extranjeros, mientras que las inversiones de EUA representaban dos terceras partes de la nueva inversión extranjera mundial entre 1920 y 1930. Por si fuera poco, la producción de EUA era ya mayor que la que producía el viejo continente en su conjunto y los competidores no lograron reponerse de los desajustes de la guerra.

---

<sup>1</sup>Kaplan, A. C. H.; Big enterprise in a competition system; publicado en Fajnzylber, Fernando; Martínez; Las

Tras la crisis de 1929 y la Segunda Guerra Mundial, las reglas del juego habían cambiado y el sistema financiero basado en el patrón oro, que había permitido la expansión del comercio, había llegado a su fin. Asimismo, los países habían concentrado su atención en desarrollar sus mercados internos más que en competir con el resto del mundo. EUA contaba con las condiciones apropiadas para la expansión de sus corporaciones. Europa y Japón, en cambio, tenían sus economías deterioradas. Baste decir que Europa no lograba abastecer una demanda diferida durante los años de guerra y aún debía más de la mitad de lo que le habían comprado a EUA.

Para 1948 se lanza el Plan Marshall, mientras que un año después tiene lugar una devaluación de alrededor del 30% de las monedas de 19 países europeos respecto del dólar americano, ya que los valores de muchas monedas no correspondían con la capacidad de compra doméstica. Pese a dicha devaluación, muchos países seguían imposibilitados para pagar sus importaciones y lograr su reconstrucción.

En ese momento, adicionalmente al Plan Marshall en Estados Unidos se inicia un flujo de inversión directa privada, recibida con agrado por los gobiernos europeos. Ellos veían en la presencia de las grandes empresas norteamericanas otra oportunidad importante en el proceso de reconstrucción de sus países y de absorber mano de obra, combatiendo así el desempleo que azoraba al viejo continente.

Posteriormente, como lo señalan Fajnzylber y Martínez<sup>2</sup>, las empresas transnacionales comienzan a cambiar la forma en la que interactúan con el mundo. Las empresas transnacionales con el tiempo disminuyeron

---

empresas transnacionales; Fondo de Cultura Económica; México, 1976. P.20.

<sup>2</sup> Fajnzylber, Fernando; Martínez; Las empresas transnacionales; Fondo de Cultura Económica; México, 1976.

constantemente la proporción del capital que invertían en la creación de empresas filiales, a favor de adquirir a las empresas locales. Ésta fue una realidad tanto para las corporaciones norteamericanas como para las del resto del mundo y sería la estrategia característica para penetrar en los mercados.

La adquisición de empresas se dio, principalmente, en el caso de empresas medianas o pequeñas que en conjunto representaban una proporción importante del mercado objetivo, con rentabilidad baja al igual que su grado tecnológico empleado.

Estas características hacían que los pequeños y medianos empresarios locales contaran con una mínima capacidad para influir sobre sus gobiernos, a la vez que estaban en desventaja frente a una eventual llegada de competencia extranjera. Sin embargo, algunas de estas empresas concentraban cantidades lo suficientemente grandes de empleados como para que quebraran ante su llegada, con el riesgo de dejar sin empleo a una cantidad importante de personas, lo que lo volvía un problema político también.

Ante esta situación, el panorama del empresario local era que, al vender sus empresas, podían obtener activos líquidos a cambio de activos fijos que frente a la competencia mundial tenían una baja expectativa de rentabilidad. En adelante, la creación de “nuevas empresas” filiales se limitó a aquellos sectores donde la estructura era oligopólica para crecer horizontalmente.

De este modo, en la actualidad llegamos al punto en el que se habla no sólo de una globalización económica y financiera, sino cultural, a través de los avances tecnológicos en donde la informática ocupa un papel preponderante. La integración total de mercados como el europeo, el incremento en el número de

tratados de libre comercio y otras fases de integración consolidaron a la empresa transnacional.

### *1.2 Teoría de la empresa transnacional y de precios*

Los estudiosos del tema tienen opiniones variadas respecto a las características que debe tener una empresa para ser llamada transnacional; más aún, muchos emplean en su lugar el término multinacional (como la propia OCDE). Por ejemplo, a la empresa transnacional la define Dunning<sup>3</sup> como aquella que tiene control sobre las instalaciones productivas de más de un país; por su parte, para Vernon<sup>4</sup> es necesario que este control se extienda a por lo menos 6 países, mientras que para Fajnzylber y Martínez Tarragó debe tener origen, dirección y propiedad en un país desarrollado de economía de mercado con operaciones a escala mundial<sup>5</sup>. En cambio a la empresa multinacional Hirsh<sup>6</sup> la define como aquella empresa que establece una fábrica en el extranjero; para Caves se requiere que controle y administre la producción en más de dos países y, para Brooke y Remmers<sup>7</sup> basta con que opere firmas en el extranjero. En cualquier caso estas diferencias no tienen impacto material en el análisis teórico de estas empresas. Bajo este criterio, en esta investigación igualmente se hace referencia a la acepción de empresa transnacional.

Una vez aclarado este punto, para Fajnzylber y Martínez Tarragó los objetivos de la empresa transnacional “son simples, bien definidos y permanentes: rentabilidad y crecimiento, evaluados para el conjunto integrado de sus operaciones a nivel del

---

<sup>3</sup> Dunning, Jonh en Dunning, Jonh (compilador); La empresa multinacional; Fondo de Cultura Económica; primera edición en español; México, 1976.

<sup>4</sup> Vernon, Raymond; Sovereignty at Bay. The multinational spread of US enterprises; Basic Books; Nueva York.

<sup>5</sup> Fajnzylber; Martínez; Op. Cit., P. 9

<sup>6</sup> Hirsh, S.; Multinational: How different are they? en Centre National de la Recherche Scientificque; 1973.

<sup>7</sup> Brooke, Michael Z.; Remmers; The strategy of multinational enterprise; American Elsevier Publishing Co., Nueva York, 1972.

mercado mundial y una perspectiva de largo plazo”<sup>8</sup>. Así queda claro que el fin último de la empresa es generar valor, un excedente que se emplee para repartir beneficios a accionistas, o que se utilice en incrementar el valor de la empresa.

Así, el paradigma ecléctico de Dunning parte de tres supuestos básicos en su teoría de la empresa trasnacional, y a los cuales atribuye su crecimiento:

1. No existe competencia perfecta ya que existen competidores con “ventajas” que les permiten tener ingresos superiores a los demás;
2. La información es incompleta y no es gratuita; y
3. La empresa trasnacional no es indiferente ni al lugar dónde producir ni con quién va a comerciar.

Como es posible apreciar, en esencia es la antítesis de los principios teóricos de la competencia perfecta. De hecho, tanto teórica como empíricamente, sus supuestos inmediatamente nos llevan a pensar en el oligopolio en el plano mundial.

Los dos primeros supuestos (las “ventajas” y la información restringida e incompleta) pueden entenderse en primera instancia a través de los frutos de la investigación y desarrollo, ya que al poseer una patente la empresa trasnacional tiene una ventaja como la que señala Dunning ya que sólo ellos pueden explotar su producción. Adicionalmente, no tendría utilidad dicha investigación y desarrollo si sus resultados parciales fueran públicos ya que cualquier otro competidor podría aprovecharse de ellos, por lo que la información sensitiva suele guardarse con celo. Cabe mencionar que esto no se limita a la investigación y desarrollo

---

<sup>8</sup> Fajnzylber; Martínez; Op. Cit., P. 9

tecnológico, sino que también comprende cualquier otro tipo de desarrollo al interior de la empresa como lo es el administrativo.

En cuanto al tercer punto, la empresa trasnacional no es indiferente respecto al lugar dónde producir ni con quién comerciar debido a que al tener la posibilidad de hacerlo más allá de su propia economía, encontrará en los países diferencias competitivas y comparativas y, de ahí, en ciertas condiciones le resultará conveniente:

- ✓ Comerciar con algún mayorista y evitar así realizar grandes inversiones y enfrentarse a otras obligaciones laborales y fiscales. Sucede cuando éstas son menos favorables que en su propio país y los demás factores no compensan ni el riesgo ni la inversión.
  
- ✓ Instalar una planta en el extranjero. Funciona cuando los costos de mano de obra, su calidad técnica, los costos de los insumos, la infraestructura, la estabilidad política o una combinación de ellos, presentan mejores condiciones que tener que producir toda su mercancía en su país de origen y transportarla hasta el mercado al que quieren exportar.
  
- ✓ Comprar un competidor de la economía local. En principio la lógica es igual que en el punto anterior, con la diferencia de que la empresa trasnacional sólo tiene que hacer un desembolso para tener una empresa ubicada en su mercado objetivo lista para operar. Equivale a un “proyecto con llave en mano”. Los empresarios locales a menudo se ven forzados a aceptar las propuestas de la empresa trasnacional, toda vez que al menos podrían así darle liquidez a su activo fijo en lugar de resistir estoicos su llegada y enfrentarse a una competencia desigual.

Para Dunning resulta tan eficiente la teoría de la distribución de los factores para el mercado como la habilidad de la estructura jerárquica de la empresa para sí misma. Es en esta conciliación de teorías en la que se basa la denominación de paradigmas eclécticos, aunque existen implícitamente las opiniones de otros estudiosos de este tema como Coase, Hymer y Penrose. De ello se deriva que la posición privilegiada de la empresa trasnacional, el conocimiento generado a su interior y la habilidad de la firma son los puntos clave para crear condiciones que amplíen su límite de crecimiento.

A continuación se retoman los preceptos de la teoría económica ortodoxa en cuanto a la determinación del precio para un bien en un mercado competitivo y se reflexiona sobre los puntos en los que la aceptación de sus supuestos es cuestionable, con mayor razón, en el caso de operaciones con partes relacionadas.

### *1.3 Determinación del precio en competencia perfecta vs. la determinación del precio al interior de la empresa*

La teoría microeconómica ortodoxa sostiene que en una economía de mercado las fuerzas de la oferta y la demanda determinan el nivel óptimo de la producción a través de los precios; es decir, si los consumidores tienen una alta percepción de valor para un bien y un nivel de oferta dado, su deseo por obtener dicho bien los llevará a que su precio se eleve hasta el punto en el que varios de esos demandantes desistan de comprarlo, sea porque a partir de ese punto no están dispuestos a pagar tanto por ese bien, sea porque sus rectas presupuestarias se los impida. Este fenómeno regula momentáneamente y de forma natural a la demanda, dejando márgenes de beneficio mayores a los oferentes. No obstante, las ganancias extraordinarias atraen a nuevos competidores lo que eleva el

volumen ofertado y, como consecuencia, el precio se deprime. Los precios bajan a tal grado que resulta incosteable para algunas firmas permanecer en el mercado (las menos eficientes) como resultado de la competencia, así que con su salida se reduce la disponibilidad del bien y, ante una menor cantidad de opciones, el consumidor vuelve a estar en disposición de pagar más si de verdad quiere obtenerlo. Este proceso se repite hasta que se llega a un punto en el que el precio para este mercado satisface a aquellos que realmente valoran el bien, y que a su vez le permite a los oferentes obtener un beneficio adecuado para continuar su operación. A ese precio es al que se le conoce como precio de equilibrio, entendiendo por equilibrio al punto en el que los oferentes no tienen incentivos para aumentar o disminuir la producción del bien, ni los demandantes tienen incentivos para modificar su conducta de consumo<sup>9</sup>. Éste es, por tanto, el precio de mercado.

Sin embargo para las gerencias, responsables de determinar el precio al interior de sus empresas, la definición en la que el precio se determina por la oferta y la demanda resulta impráctica. Si una empresa necesita determinar el precio de su mercancía, puede que exista mercancía con las mismas características en el mercado y podría entonces usar ese precio como referencia. No obstante, con frecuencia es mucho más complicado “salir al mercado” a comparar precios ya que esta información no siempre está disponible. Esto se debe a la diferenciación de productos y servicios adecuados a las necesidades del cliente, su industria, el tamaño de la planta, la responsabilidad y los riesgos que implican, entre otros factores dificultan que la empresa se comporte como tomadora de precios. Supóngase una industria como la farmacéutica en la que las fuertes inversiones en investigación y desarrollo le permiten contar con la protección de patentes por un determinado periodo de tiempo y obtener así rentas monopólicas. En este caso no es fácil salir al mercado y buscar el precio de un bien que es tan nuevo que no existe algo parecido, ya que no habría obtenido la patente de otro modo.

---

<sup>9</sup> No se está considerando mercados específicos en los que el límite de la función tiende a infinito, ni cuando gira constantemente en torno al precio de equilibrio sin llegar a alcanzarlo.

Luego entonces, la empresa se puede preguntar cuál es el precio de mercado. En este sentido, Coase atribuye a la empresa la facultad de sustituir al mecanismo de los precios, con el fin de maximizar las utilidades de la misma, y señala: "...cabe suponer que la característica distintiva de la empresa es precisamente esa función de reemplazar al mecanismo de los precios"<sup>10</sup>. Para Coase en el mercado quien asigna los recursos es el mecanismo de los precios (teoría neoclásica), pero que en la empresa quien lo hace es el empresario-coordinador.

Lo anterior cobra importancia cuando el empresario no se comporta como un tomador de precios ya que no está en un mercado de competencia perfecta. Ahora bien, si damos por buena a la empresa como sustituto del mecanismo de los precios, entonces cabe cuestionar cómo la empresa asigna sus recursos y, por lo tanto, cómo determina el precio al que ha de salir al mercado.

Si bien el mecanismo de precios no es un ente inanimado que determina automáticamente la producción y su precio de equilibrio, también es cierto que la empresa presenta algunos problemas para determinar su nivel de producción y, por lo tanto, el precio de sus insumos y el de su bien final. Dentro de la empresa, la gerencia es quien realiza la asignación de los recursos de manera racional, pero se enfrenta además a un ambiente externo en el que normalmente tiene acceso limitado a la información (información imperfecta). De acuerdo con Maurice Doob: "se empezó a ver que había algo más importante que las relaciones dentro de cada fábrica o unidad capitaneada por un encargado, y ese algo eran las relaciones del encargado con el resto del mundo económico externo a su esfera inmediata...; [el encargado] dentro de cada empresa planea y organiza conscientemente, pero está inmerso en una especialización económica mucho más extensa, de la cual él es una simple unidad especializada y en la que realiza

su función como una célula de un organismo mayor, inconsciente del papel que desempeña."<sup>11</sup>

Los argumentos hasta aquí empleados denotan la dificultad que representa la determinación del precio del bien (tangibles o intangibles). Para ello, muchas empresas rigen sus políticas de precios en base a sus costos más un margen (mark-up), pero este mecanismo tiene dos limitaciones. La primera la identifica Kent B. Monroe al observar que este procedimiento no considera el efecto de las economías de escala o, como él le llama, el efecto precio-volumen-coste. Supongamos una empresa a la que elaborar su producto le cuesta 100 unidades monetarias a un nivel de producción  $q_1$ , y tiene como política de precios agregar un sobreprecio (mark-up) de 10%, por lo que ofrece su producto a 110 unidades monetarias en el mercado. Supongamos ahora que esta empresa se enfrenta a un incremento de las ventas y produce a un nivel mayor  $q_2$ , pero a ese nivel su costo de producción se reduce a 90 unidades monetarias. En este escenario, su política de precios determinaría el siguiente precio por unidad de producto:

$$90 \cdot (1 + 0.1) = 99 \text{ unidades monetarias}$$

Destaca aquí el hecho de que la empresa ignora completamente a la demanda ya que, *ceteris paribus*, los compradores estarían dispuestos a pagar al menos las mismas 110 u.m. como consecuencia del aumento de la demanda que mencionábamos. Por lo tanto, estará teniendo un costo de oportunidad de:

$$CO = (110 - 99) \cdot q_2 \quad | \quad CO: \text{Costo de oportunidad}$$

---

<sup>10</sup> R. H. Coase; La naturaleza de la empresa; publicado en la revista Economía Informa, núm. 277; Facultad de Economía, UNAM; México, mayo de 1999; p.9. Este punto resulta vital en cuanto supongamos operaciones intercompañía.

<sup>11</sup> Doob, Maurice; Capitalist enterprise and social progress; p. 20; retomado por Coase y publicado en Economía Informa; op. cit., p. 9.

$q_2$  : Nivel de producción 2

La segunda limitación es ahora la determinación del margen en cuestión, lo que nos llevaría nuevamente al mismo punto en el que empezamos: el problema sigue siendo de información y es probable que al principio la empresa ofrezca sus productos a precios fuera de los del mercado (con un margen mayor o menor que los de sus competidores, los cuales ya de por sí pueden tener estructuras de costos diferentes) y sólo entonces el mecanismo de oferta y demanda se encargará de evidenciar el precio de equilibrio. Claro está que partimos del supuesto de que la enajenación de bienes se da en un mercado de competencia perfecta, en el que hay muchos oferentes y muchos demandantes y donde ninguno de ellos, por lo tanto, tiene la capacidad de influir en la determinación del precio de equilibrio.

En este sentido es posible que resulte más sencillo para industrias tecnológicamente avanzadas determinar el precio, toda vez que se comportan como monopolios y por definición el precio se determina como el punto en el que el costo marginal es igual al ingreso marginal.

Si hasta aquí, determinar el precio de sus productos o servicios es una actividad compleja para la empresa, ahora supongamos el caso de dos empresas que pertenecen al mismo grupo y que realizan operaciones de compra-venta entre sí. Bajo esta circunstancia cabe preguntarse cuál es el precio al que deben celebrar dichas operaciones, ya que éstas se celebran en un mercado en el que coexiste el fenómeno dual del monopolio - monopsonio, y es en este caso en el que resulta más complejo llegar a conocer el precio de equilibrio, debido a que ninguna de las entidades involucradas recurre a un mercado competitivo, y a pesar de que existen agencias de información de precios no se eliminan con ello los costos de la negociación, de la asignación de los recursos, de la producción y, por supuesto,

de la determinación del precio. Esto es especialmente cierto cuando se busca obtener la información de otras empresas con actividades comparables pero con estructuras de costos a menudo diferentes<sup>12</sup>.

Como se aprecia en este capítulo, la teoría económica ortodoxa ha resultado útil para comprender y dar explicación a los fenómenos económicos que nos rodean, pero tiene dificultades para aplicarse de forma directa y práctica en la vida empresarial. En palabras de Monroe: "debido a las complejidades de los precios en términos de su impacto en los proveedores, agentes de venta, distribuidores, competidores y clientes, las prescripciones simples de la teoría microeconómica tradicional no se ajustan, simplemente, a la realidad de un sistema moderno de mercado."<sup>13</sup>

Sin duda, la *inconsciencia* de quienes toman las decisiones en las empresas acerca de su pertenencia a una maquinaria económica mayor, la ausencia de mercados competitivos en las transacciones, las diferencias en la estructura de costos de empresas comparables debido a economías de escala, la diferencia entre el contexto económico en el que está sumergida cada una de tales empresas (tamaño del mercado y características propias de la economía regional, en general), capacidades instaladas y los incentivos que tienen para trasladar sus utilidades de una empresa a otra del mismo grupo (ET), conforman el contexto que le darán vida al principio Arm's Length o de Precio Justo.

---

<sup>12</sup> "La existencia de agencias de información de precios puede reducir este costo [de organizar la producción], pero no lo elimina. También son de considerar los costos de negociar y concluir un contrato separado para cada transacción de cambio que tenga lugar en el mercado." Coase, Op.Cit., p. 10.

<sup>13</sup> Monroe, Kent B., Op. Cit., p. 20.

#### 1.4 El principio Arm's Length

Con el fin de evaluar las operaciones entre partes relacionadas se ha aceptado como parámetro el Principio Arm's Length o de Precio Justo. El Principio Arm's Length parte del supuesto de que los precios a los cuales se realiza la compra-venta de bienes y servicios entre partes relacionadas, se realiza a precios de mercado. Es decir, la empresa es tomadora de precios de manera que se simula la operación como si se hubiese realizado entre partes independientes. En lo general responde a la pregunta: ¿el precio pactado habría sido el mismo si la operación bajo estudio se hubiese realizado entre partes independientes, en un mercado competitivo?

En este sentido las Guías de la OCDE señalan que “cuando empresas independientes tienen relaciones entre sí, las condiciones de sus relaciones comerciales y financieras (por ejemplo, los precios de los bienes transferidos o servicios proporcionados y las condiciones de su transferencia o suministro) generalmente están determinadas por las fuerzas de mercado”<sup>14</sup>. Como se puede apreciar, dicho principio lo que sugiere es que las operaciones intercompañía sean analizadas como si se llevasen a cabo entre empresas perfectamente competitivas. “En esta estructura de mercado, debido a las condiciones que rigen la competencia perfecta, la empresa no tiene condiciones de ejercer ninguna forma de control sobre los precios existentes. La empresa perfectamente competitiva se subordina a los precios resultantes del libre juego de las fuerzas del mercado, determinados por la interacción de un gran número de compradores y vendedores que actúan independientemente y sin poderes individuales para promover una maniobra que implique la alteración de las condiciones establecidas.

---

<sup>14</sup> OCDE; Op. Cit.; Capítulo 1, párrafo 1.2.

La total subordinación de la empresa, a los precios impuestos por el mercado, obedece, además, a su limitada participación en ese mismo mercado. La empresa perfectamente competitiva abastece una parte tan pequeña del mercado y el número de competidores es tan grande, que la empresa no reúne ninguna condición para vender su producción a precios superiores a los determinados por el libre juego de la oferta y la demanda. Tampoco necesitará reducir sus precios a niveles inferiores.”<sup>15</sup> Por lo tanto, podemos entender que el fundamento teórico del principio Arm’s Length y, por ende, de los precios de transferencia es el esquema de competencia perfecta. No obstante, también es claro que el modelo de competencia perfecta difícilmente puede ser observado en la realidad, sea por el poder de mercado que ejercen algunas firmas, sea por los distinguos competitivos con los que pretende posicionarse cada uno de los participantes en las preferencias del consumidor (y comportarse como monopolistas dentro de su segmento de mercado como lo mencionaba Chamberlin). La OCDE reconoce el problema: “Cuando las empresas asociadas tienen relaciones entre sí, sus relaciones comerciales y financieras podrían no estar afectadas directamente por las fuerzas externas del mercado de la misma manera [en que lo harían empresas independientes]...”<sup>16</sup> y agrega: “Cuando los precios de transferencia no reflejan los precios de mercado y el principio Arm’s Length, los pasivos fiscales de las empresas asociadas y los ingresos fiscales de los países huésped pueden estar distorsionados.”<sup>17</sup>

A pesar de contar con esta metodología para corregir dichas desviaciones del mercado, hay que tomar en cuenta que son relativamente pocas las empresas que hacen públicos sus precios a nivel detalle y mucho menos su información financiera. Lo anterior es particularmente cierto en el caso mexicano toda vez que hasta el momento es apenas una fracción de las empresas que operan en el país las que se encuentran cotizando en el mercado bursátil y que hacen pública su

---

<sup>15</sup> Rossetti, José Paschoal; Introducción a la economía, enfoque latinoamericano; Séptima edición; Ed. Harla; México, 1985, p. 206-207.

<sup>16</sup> OCDE; Op. Cit.; Capítulo 1, párrafo 1.2.

<sup>17</sup> OCDE, Op. Cit.; Capítulo 1, párrafo 1.3

información, lo que dificulta el recálculo. En respuesta, se recurre a la estimación de una banda de precios dentro de la cual se considerará que el precio de la operación está “en rango” o a precio de mercado. De este modo, se obtiene flexibilidad para evaluar los precios de transferencia con los de operaciones con terceros independientes a pesar de que los bienes no sean precisamente los mismos, sino apenas comparables. La manera de obtener dicha banda de precios es mediante el uso de rangos intercuartiles, toda vez que esta herramienta es una medida de tendencia central que no devuelve un valor único, sino que divide a la muestra en lo que podemos llamar regiones de aceptación y rechazo.

Aún así, si determinar el precio de un bien tangible o intangible en un ambiente más o menos competitivo es complejo, aún más complicado lo es tener que hacerlo en un mercado en el que se dan monopolio y monopsonio simultáneamente: este es el caso extremo en el que las partes relacionadas no necesariamente celebran operaciones con empresas ajenas al grupo al que pertenecen.

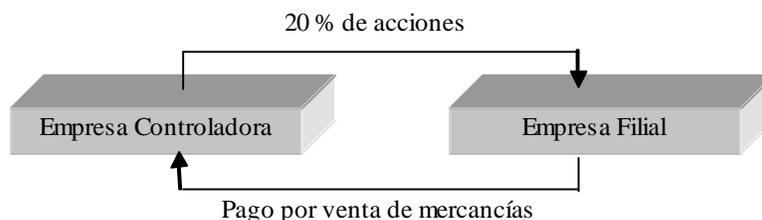
### *1.5 Operaciones con Partes Relacionadas*

La división internacional del trabajo, la evolución de las empresas trasnacionales, la tecnología, la intensificación del comercio mundial y la saturación de los mercados locales de las empresas que más crecieron en el contexto de la revolución industrial dieron como resultado la aparición de un nuevo fenómeno llamado “comercio intercompañía”, en el que las empresas trasnacionales enajenan productos y servicios con sus filiales y empresas en donde tienen participación accionaria o que de alguna forma poseen el control de las mismas, a menudo en el extranjero con el fin de ampliar sus mercados. Este concepto le da vida a los precios de transferencia. Llamaremos precio de transferencia al precio convenido entre empresas del mismo grupo con el cual se compran y venden un

determinado bien. A este fenómeno de comercio intercompañía se le conoce, en el caso de la legislación mexicana, como *operaciones con partes relacionadas*, aunque en otros países puede cambiar ligeramente este término<sup>18</sup>.

Monroe define los precios de transferencia como los "precios de bienes y servicios que son vendidos a entidades controladas por la misma organización; ejemplo: movimiento de bienes y servicios dentro de una multinacional o una empresa global."<sup>19</sup> Más aún, la OCDE los define como "los precios a los cuales una empresa transfiere bienes físicos y propiedad intangible, o proporciona servicios a sus empresas asociadas", mientras que en cuanto a las partes relacionadas sugiere que "dos empresas están asociadas si una de ellas participa directa o indirectamente en la administración, control o capital"; es decir, si se encuentran bajo algún tipo de control común.<sup>20</sup> Véase la figura 1.

Figura 1. Caso simplificado de una operación intercompañía.



El incremento del comercio intercompañía en el plano internacional supuso nuevos retos para los administradores tributarios para evitar que sus ingresos fueran trasladados a lugares con mejores condiciones impositivas, como los paraísos

<sup>18</sup> Por ejemplo, en Perú el término utilizado es el de *partes vinculadas*.

<sup>19</sup> Monroe, Kent; Op. Cit. P. 568.

<sup>20</sup> OCDE; Guías sobre Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales; Prefacio, párrafo 7.

fiscales, o simplemente hacia sus países de origen. En respuesta, EUA legisló por primera vez al respecto y, posteriormente, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) realizó una investigación más profunda en la materia. Aunque ha sido largo el camino, en 1995 la OCDE publicó finalmente sus Guías de Precios de transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias (Transfer Pricing Guidelines for International Enterprises and Tax Administrations), la cual es actualmente la principal referencia en la materia, y tiene como objetivo conciliar los intereses entre empresas y administraciones tributarias.

En México existen antecedentes en la regulación de precios de transferencia desde 1965, pero no tomaron la dimensión debida hasta la década de 1980 cuando el país se insertó a la economía global a través del GATT y que aceleró este proceso con la firma del TLCAN en 1994 y su incorporación a la OCDE, con lo que, entre otros compromisos, adquirió la obligación de apegarse a los lineamientos aceptados por otros miembros de la organización en esta materia. Como ya lo mencionaba, el principal lineamiento para evaluar los precios de transferencia a partir de entonces es el principio Arm's Leght, o de Precio Justo, sobre el cual se basan todos los métodos empleados por los países miembros de la OCDE para la supervisión de las operaciones celebradas con partes vinculadas.

No obstante que la determinación de los precios de operaciones intercompañía implica evidentemente un conflicto tributario, las razones para que dicha determinación sea objeto de estudio en materia económica tiene mayores alcances. Como lo señala Vaitsos, de acuerdo con los supuestos críticos implícitos en la teoría convencional del crecimiento, se espera que la creciente disponibilidad de factores alteren el comercio y los ingresos reales de los países mediante el progreso técnico de un país, para bien o para mal, en función de que se encuentre en el sector de la importación o de la exportación. De igual forma, se esperaría que una mayor utilización de capital mejore los términos de intercambio si las

importaciones están relacionadas con un uso más intensivo del capital. En cualquier caso, “la distribución del ingreso entre países (expresado en términos de renta real) tiene lugar en los efectos de los precios derivados de la expansión del comercio.”<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> Vaitos, Constantine V.; Distribución del ingreso y empresas transnacionales; Fondo de Cultura Económica; Madrid para el Departamento Editorial del FCE México; 1977; pp. 27.

## 2. PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA

Como lo demuestran diversos estudios, una parte relevante de las importaciones realizadas por las empresas transnacionales proviene del comercio intrafirma, lo cual tiene la capacidad de generar las mayores distorsiones toda vez que “permite, a través de las prácticas de sobrefacturación, transferir recursos que de haberse desplazado por los canales correspondientes, habrían elevado los ingresos tributarios del país receptor”<sup>22</sup>. Como es de esperarse, lo anterior lleva a que se contrapunteen los intereses de las empresas transnacionales y los de las autoridades tributarias.

Ante esta singularidad para determinar los precios a los que se deben fijar los bienes transados entre empresas del mismo grupo, las empresas pueden tener incentivos para declarar sus ingresos en las entidades con menor carga tributaria y dejar sus costos en las que tienen cargas tributarias mayores. En contraparte, los órganos recaudatorios buscarán su derecho de mantener la recaudación, aunque en ese proceso se corre el riesgo de cometer atropellos sobre las empresas que operan en su demarcación.

### *2.1 El punto de vista de la empresa transnacional*

Tras validar que quienes ejecutan la política de precios al interior de una empresa enfrentan sus propios problemas para determinar el precio de enajenación de un bien, y que esto es particularmente cierto en el caso de las transnacionales que celebran operaciones con sus partes relacionadas, ahora partiré de contradecir a Maurice Doob en cuanto a que les concede a los ejecutivos una suerte de ingenuidad al momento de realizar su labor y determinar los precios de

---

<sup>22</sup> Fajnzylber, Fernando; Martínez; Op.cit. P.295.

transferencia. Supongamos ahora que estos gestores se comportan con racionalidad y que, apegados al objetivo principal de cualquier empresa, buscarán maximizar los beneficios de la entidad.

Supongamos también una trasnacional que tiene presencia en los países **a** y **b**, donde el impuesto a pagar es de 30% y 20% respectivamente sobre sus utilidades. Para efectos de simplificación, sea su única operación intercompañía la venta de un solo bien intermedio. En un periodo determinado (ejercicio fiscal) su utilidad antes de impuestos es de 100 unidades monetarias para cada una. Es decir:

$T_a$ : 30%		$T_i$ : Tasa impositiva en $i$
$T_b$ : 20%		$I_i$ : Utilidad antes de impuestos en $i$
$I_a$ : 100 U.M.		
$I_b$ : 100 U.M.		

Por lo tanto, su ingreso disponible  $D$  será:

$D_i = I_i(1-T_i)$		$D_i$ : Utilidad neta en $i$
--------------------	--	------------------------------

Entonces:

$$D_a = 100(1-0.3) = 70 \text{ U.M.}$$

$$D_b = 100(1-0.2) = 80 \text{ U.M.}$$

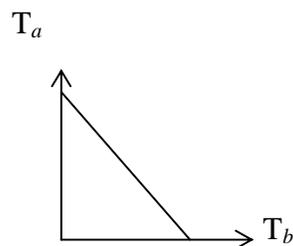
Por lo tanto, la utilidad neta del grupo será:

$$D_G = D_a + D_b \quad | \quad D_G : \text{ Utilidad neta de la empresa trasnacional}$$

$$D_G = 70 + 80 = 150 \text{ U.M.}$$

Sin embargo, en una posición privilegiada como la de las empresas trasnacionales, supongamos que es posible para el grupo decidir en dónde tributar. En este punto, el comportamiento de la empresa asemeja el del consumidor quien debe elegir entre dos “bienes”:  $T_a$  y  $T_b$ , en este caso. La diferencia radica en que en la teoría del consumidor éste prefiere más a menos, y desde el punto de vista de la empresa trasnacional respecto a los impuestos, ésta prefiere menos a más; es decir, prefiere pagar menos impuestos que aceptar más carga tributaria. Gráficamente se vería como se muestra en la figura 2.

*Figura 2. Solución de esquina en el dilema de la tributación para una empresa Trasnacional.*



Donde  $T_a > T_b$ , de modo que podemos apelar al supuesto de racionalidad de la empresa. Bajo este supuesto y siguiendo la apología del consumidor, la empresa trasnacional encontrará la solución a este problema de maximización en lo que se conoce como solución de esquina:

Si  $T_a > T_b$ , entonces  $T_b$  es preferido a  $T_a$ ;

Si  $T_a < T_b$ , entonces  $T_a$  es preferido a  $T_b$ ;

Si  $T_a = T_b$ , entonces  $T_a$  es tan preferido como  $T_b$ .

En el ejemplo mostrado en la figura 2,  $T_a > T_b$ , entonces  $T_b$  es preferido a  $T_a$ ; lo que estamos diciendo es que la empresa trasnacional preferirá gravar su utilidad en  $T_b$  debido a que maximiza sus beneficios como grupo. La forma en la que puede ocurrir este fenómeno es a través de ejecutar la compra-venta de bienes tangibles y/o intangibles a precios más altos o más bajos, de lo que se pudieran conseguir en el mercado. Siguiendo el ejemplo anterior, es evidente que el grupo no dudaría en transferir la totalidad de sus ingresos gravables (utilidades netas antes de impuestos) de **a** hacia **b**, ya que prefiere una tasa impositiva menor a una mayor ( $T_a > T_b$  por tanto  $T_b$ ) con lo que obtendría el siguiente ingreso disponible:

$$D_a = 0 (1-0.3) = 0 \text{ U.M.}$$

$$D_b = 200 (1-0.2) = 160 \text{ U.M.}$$

Por lo tanto, el ingreso disponible o utilidad neta del grupo será:

$$D_G = D_a + D_b$$

$$D_G = 0 + 160 = 160 \text{ U.M.}$$

En el resultado se aprecia que esta decisión trajo un beneficio adicional al original por 10 unidades monetarias en favor del grupo.

## *2.2 El punto de vista de la autoridad tributaria*

En cuanto al mismo fenómeno desde el punto de vista de la entidad recaudatoria, los ingresos de ésta se encuentran determinados por:

$$R_i = \sum D_i T_i \quad | \quad R_i: \text{Ingresos públicos del país } i$$

Con lo que si originalmente los ingresos públicos de **a** y **b** eran de 30 y 20 U.M. respectivamente, con la solución de esquina los ingresos públicos por la filial del grupo en **a** sería de cero unidades monetarias, mientras que los ingresos públicos de **b** serían de 40 unidades monetarias, en detrimento de la calidad de vida de la población en **a**. Dicho de otro modo, la solución de esquina es aquel punto  $(T_a, T_b)$  tal que maximice la utilidad de la empresa trasnacional, siendo (0,20) dicho punto en nuestro ejemplo toda vez que prefiere tributar nada en la economía **a** y tributar todo en la economía **b**, donde la tasa que ha de pagar es de apenas el 20 por ciento.

La manera en la que, con la misma actividad económica, puede una empresa trasnacional ejecutar esta estrategia, es a través de mantener un centro de costos en donde la carga impositiva es alta, y declarar utilidades antes de impuestos en donde hay condiciones tributarias más favorables. En nuestro ejemplo, como ya se demostró, el centro de costos será la filial en **a**, mientras que se preferirá al país **b** para declarar sus utilidades.

La diferencia en las tasas impositivas, la existencia de paraísos fiscales y la desarticulación de políticas de fiscalización a nivel regional y global, han permitido que este tipo de empresas aprovechen sus dimensiones, deteriorando las finanzas públicas y reduciendo la capacidad de los gobiernos perjudicados para hacer frente a sus obligaciones.

Sólo para ilustrar la dimensión del impacto potencial de este tipo de prácticas sobre la base gravable, baste considerar que de acuerdo con estimaciones de Vaitsos y de Fajnzylber y Martínez (ambas estimaciones realizadas en periodos

muy similares), bastaría alterar el precio de transferencia en 10% para desplazar entre el 50% y el 100% de las utilidades declaradas.<sup>23</sup>

Inicialmente, cada entidad recaudatoria buscó sus propios mecanismos para evitar la transferencia del valor generado en sus demarcaciones y del cual (bajo el supuesto de que se haya generado), cada estado correspondiente debió obtener una participación. Esto se fundamenta en que el valor generado por los trabajadores de la demarcación, implica los servicios invertidos por el estado al que pertenecen, como salud y educación, más los beneficios adicionales de la empresa trasnacional al utilizar los servicios públicos como telecomunicaciones, sistema hidráulico, eléctrico, etcétera. Por lo tanto, las autoridades decidieron calcular sus propios precios de transferencia en función del desempeño histórico de la empresa. El problema surgió entonces cuando una de estas empresas se veía inmersa en una crisis financiera, producto de las condiciones económicas de coyuntura, ya que las entidades tributarias terminaban por amenazar la permanencia de estas empresas y, con ellas, las fuentes de ingreso de muchas familias.

### *2.3 Los retos para los Estados*

Desde un punto de vista político, los países deben poder conciliar su legítimo derecho a gravar las utilidades de un contribuyente originadas, razonablemente, dentro de su territorio. Lo anterior trae consigo la necesidad de evitar gravar el mismo concepto de ingreso por más de una administración fiscal, toda vez que la doble tributación de impuestos puede desincentivar el flujo de inversión extranjera directa, la transferencia de tecnología, el flujo de bienes y servicios, la generación de valor y la creación de fuentes de empleo.

---

<sup>23</sup> Fajnzylber, Fernando; Martínez; Op.cit. P.133 y Vaitzos, C.; Op. cit. P. 44.

Desde un punto de vista práctico, las dificultades para obtener la información pertinente ubicada en el exterior de sus propias jurisdicciones, que les permita determinar correctamente los ingresos y la asignación de los gastos, se convierte en un problema mayor en la investigación de los precios de transferencia. Estos aspectos a nivel internacional son complicados debido a que abarcan más de una jurisdicción fiscal, de manera que cualquier ajuste a los precios de transferencia en una jurisdicción implicaría hacer el cambio correspondiente en la otra. No obstante, si la otra jurisdicción no está de acuerdo con efectuar el ajuste, entonces el grupo multinacional se verá gravado dos veces en la misma declaración de sus utilidades. A esto se le conoce como *doble tributación*.

Lo anterior llevó a las administradoras fiscales a la celebración de tratados para evitar la doble tributación (T2T), que implica una mayor coordinación de información entre las entidades recaudatorias, aunque actualmente esta medida aún no ha logrado madurar del todo.<sup>24</sup>

El asunto de los precios de transferencia no es menor ni para las entidades recaudatorias ni para la empresa transnacional. A este respecto, es amplia la evidencia empírica que han analizado varios investigadores. Sólo por mencionar un par de ejemplos: Vaitos calculaba que en Colombia a finales de los setentas, del sobreprecio en la industria farmacéutica el 50% pudo haber sido pagado al gobierno colombiano por lo que se puede decir que esa cantidad representó una pérdida fiscal para ellos, y más del 80% de ese monto representó una pérdida en términos de la balanza de pagos.<sup>25</sup> Vaitos también analiza el impacto que tienen estas prácticas sobre la medición de los efectos de la inversión extranjera directa en un país. De tal suerte, las publicaciones oficiales y una gran cantidad de análisis económicos se limitan a la presentación y evaluación de los rendimientos de la inversión extranjera a través de utilidades declaradas por las subsidiarias lo

---

<sup>24</sup> Owens, Jeffrey; Tax in a borderless world; publicado en OECD Observer; No. 257, Octubre de 2006

<sup>25</sup> Vaitos, Constantine V.; op. cit., pp. 62.

que tiende a subestimar los rendimientos efectivos derivados de las operaciones internacionales<sup>26</sup>. En el deber ser los rendimientos efectivos netos sobre el capital, tendrían que definirse como las utilidades declaradas, más los pagos de regalías, más el sobreprecio de productos intermedios importados por la subsidiaria. Haciendo esta estimación Vaitsos encontró que la tasa de rendimiento sobre el capital puede llegar a ser mayor del 80% dependiendo de la industria que se trate. Este ratio resulta debatible toda vez que el verdadero problema es que la variable sobreprecio resulta subjetiva. En cualquier caso, su principal aportación es demostrar que los cálculos basados únicamente en los beneficios reportados por las empresas subsidiarias para estimar el rendimiento del capital están incompletos.

Otra implicación es derivada del análisis de los insumos conjuntos, se refiere a la conclusión de que ciertos rendimientos de los factores de producción no aparecen dentro de la determinación del ingreso por una cierta actividad debido a que son pagados como parte del coste de otros elementos del sistema, como productos intermedios y servicios. En consecuencia, el procedimiento contable de medición de valor agregado, excluyendo el costo de los productos intermedios, oculta, en este caso, parte de los rendimientos obtenidos por los conceptos tales como el conocimiento técnico y el capital. Los efectos reales generadores de ingreso de una cierta actividad deben incluir las diferencias entre los precios de los bienes intermedios y de capital adquiridos y sus equivalentes en términos de "precios internacionales". Este rendimiento monopolista adicional de los proveedores de conocimiento y/o las cuales no se captan al considerar solamente el valor agregado.

Lo mismo ocurre con la estimación de los efectos de la inversión extranjera directa en el ingreso neto de los países huéspedes. Si el sobreprecio de los productos

---

<sup>26</sup> Véase, U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business, volumen 45, N° 9, septiembre de 1965, pp. 23-31 y vol. 46, N° 9, septiembre de 1966, pp. 30 - 39

intermedios se considera dentro del valor agregado efectivo, obtenido por el proveedor de recursos externos, se afectarían considerablemente las estimaciones sobre el ingreso de los países huéspedes. Todo lo anterior dificulta el análisis económico en cualquier escala.

#### *2.4 Impacto en el mundo*

Considerando que se estima que 500 empresas controlan cerca del 40% del PIB mundial y, que aproximadamente el 50% del comercio mundial es intrafirma, podemos entender que el flujo de recursos por vía del mecanismo de los precios de transferencia tenga consecuencias de gran escala. Generalmente, las empresas trasnacionales tienen su origen en economías desarrolladas que, al saturar su mercado local buscan abaratar sus costos llevando su producción, pero no su tecnología de punta, a países subdesarrollados en donde los salarios y el costo de producción en general son más bajos.

De esta manera, las empresas trasnacionales tienen la capacidad de configurar la moderna división internacional del trabajo. En esta división, las economías desarrolladas continúan sus investigaciones que les permitan obtener rentas monopólicas; mientras tanto, las economías subdesarrolladas reciben tecnología a penas suficiente para producir los mismos bienes a un costo menor. No obstante, cabe señalar que un fenómeno nuevo es el del surgimiento de empresas trasnacionales con origen no desarrollado<sup>27</sup>. De hecho, de acuerdo con el ranking de multinacionales mexicanas realizado por el Dr. Jorge Basave y la Dra. Ma. Teresa Gutiérrez – Haces por convenio entre el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM y el Vale Columbia Center on Sustainable International Investment de la Universidad de Columbia, en 2009 tan sólo CEMEX contaba con 40,334 millones de dólares americanos en activos externos, América Móvil 23,610

millones de usd y Carso Global Telecom 11,768 millones de usd. En nuestro caso, afirma el documento, el destino de la inversión ha sido de sur a norte (ya que tienen varios activos en EUA)<sup>28</sup>, lo que también rompe con el paradigma de que este fenómeno sólo pasa de economías desarrolladas a subdesarrolladas y no al revés. Cabe señalar que a pesar de esto, los flujos de inversión y de ingreso aún no son comparables con los flujos que generan las grandes empresas norteamericanas.

---

<sup>27</sup> Ver: América Economía, Especial Multilatinas: las 50 empresas más globales de América Latina; 1 de abril de 2008.

<sup>28</sup>

<http://www.iiec.unam.mx/sites/www.iiec.unam.mx/files/Markets%20Global%20Players%20Project%20Emerging.pdf>

### 3. TRANSFERENCIA DE BENEFICIOS A TRAVÉS DEL PRECIO EN OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS

Hasta este punto queda claro que, tanto las empresas trasnacionales como las autoridades tributarias se encuentran en conflicto de intereses y, que ambas partes pueden generar distorsiones en el mercado, a favor de uno u otro. No obstante, falta aclarar el modo en el que estas transferencias se llevan a cabo mediante el mecanismo de los precios.

Si tomamos en cuenta que el ingreso disponible de la empresa, o utilidad neta en términos contables, está determinado por:

$$D_i = I_i (1 - T_i) \quad | \quad I_i = P_i Q_i - C_i$$

Donde:

$D_i$ : Ingreso disponible o utilidad neta en  $i$

$P_i$ : Precio de  $i$

$Q_i$ : Unidades de  $i$

$C_i$ : Costo total de  $i$

$$C_i = F_i + V_i Q_i$$

$F_i$ : Costo Fijo de  $i$

$V_i$ : Costo Variable de  $i$

Por lo tanto:

$$D_i = [(P_i Q_i) - C_i] (1 - T_i)$$

$$D_i = [(P_i Q_i) - (F_i + V_i Q_i)] (1 - T_i)$$

Entonces, si entre las filiales en **a** y **b** celebran alguna operación, es posible que como grupo lleguen a convenir venderse y comprarse con precios de transferencia por arriba, o por debajo, de lo que lo harían si celebraran la misma operación con terceros independientes (el mercado), de manera de que se eleven los costos fijos o variables, o ambos, en **a** y se incremente la utilidad en **b**:

$$D_a = [(P_a Q_a) - F_a - V_a Q_a] (1 - T_a) \quad | \quad D_a = 0$$

Minimizando la utilidad en el país huésped, o receptor **a**, se tiene:

$$[(P_a Q_a) - F_a - V_a Q_a] (1 - T_a) = 0$$

$$P_a Q_a = F_a + (V_a Q_a)$$

$$P_a = (F_a / Q_a) + V_a$$

Como se puede apreciar en esta última ecuación, las variables  $Q_a$  y  $T_a$  están dadas, la primera por el mercado en **a** y la segunda por el gobierno de **a**, mientras que los costos  $F_a$  son una constante y los costos  $V_a$  están en función de  $Q_a$ , de manera que para que la función objetivo sea igual a cero, el precio juega el rol de variable independiente, toda vez que ninguna de las dos empresas es tomadora de precios en un mercado competitivo por lo que su estimación puede tener fácilmente un uso discrecional. Imaginemos que, en nuestro ejemplo, la empresa en **b** requiere de un bien único para su producción y que éste es suministrado por su filial en **a**. Por lo tanto, si lo que se quiere es que el ingreso disponible en **a** se

aproxime a cero, un precio por debajo al que predomina en el mercado por su producto le impedirá obtener un ingreso gravable como consecuencia de su estructura de costos. En contraparte, la empresa en **b** obtendría un margen de beneficio mayor a lo usual al aceptar un precio por debajo del precio que obtendría en condiciones de competencia por el mismo producto o servicio. De este modo se puede decir que, artificialmente, el ingreso disponible ha sido migrado de **a** hacia **b** mediante el precio de transferencia.

De esta manera, las empresas trasnacionales pueden trasladar sus utilidades hacia las empresas donde la carga tributaria sea más favorable o donde requieran financiar su investigación y desarrollo, y convertir así a sus empresas establecidas en regiones con impuestos más altos o menor tecnología en centros de costos. Centrándonos por el momento en materia tributaria, los gobiernos requieren de estos ingresos para poder cumplir con sus obligaciones por lo que la acción de manipular los precios de transferencia puede perjudicar seriamente las condiciones de vida de la población.

Ya se mencionó anteriormente que a la hora de migrar los beneficios de una parte relacionada a otra, el precio era la variable independiente de la función, y que éste podría elevar los costos fijos o variables, o ambos, de la parte relacionada cuya utilidad debería (por conveniencia) acercarse a cero. Estos precios de transferencia pueden localizarse en las siguientes operaciones<sup>29</sup>:

*-Operaciones de financiamiento*

*-Asistencia técnica*

*-Uso, goce o enajenación de bienes tangibles*

---

<sup>29</sup> En el caso mexicano, los fundamentos son las Guías de la OCDE y la Ley del Impuesto Sobre la Renta en sus Artículos: 216 y 216 Bis, 215 y 86 en sus fracciones XII, XIII y XV, por orden de relevancia y vigentes para el ejercicio 2006.

*-Prestación de servicios*

*-Enajenación de acciones*

*-Explotación o transmisión de un bien intangible*

De tal suerte, en la práctica es común encontrar una combinación de dos o más de estas operaciones y, en ocasiones, en ambos sentidos (de **a** hacia **b** y de **b** hacia **a**).

Para ejecutar esta solución de esquina en el caso de las importaciones de productos de los países en vías de desarrollo, los proveedores de factores extranjeros obtienen sus rendimientos a través del sobreprecio de estos productos. En el caso de exportaciones de productos desde un país, se obtienen rendimientos similares a través de la subestimación de los precios de los productos vendidos por las compañías a sus filiales en el exterior.

#### 4. CONTRATOS Y CLÁUSULAS: EVIDENCIA EMPÍRICA

A continuación se presentan los casos de tres contratos intercompañía obtenidos de fuentes públicas de los que se realiza un breve análisis de las operaciones integrando, en la medida de lo posible, lo señalado hasta aquí. Inicialmente se mencionó el significado de parte relacionada y se señalaron las operaciones que en lo general son sujetas de análisis en materia de precios de transferencia, de modo que los casos concretos que presentan a continuación tienen por objetivo visualizar e integrar lo antes mencionado. Sin embargo, sólo se hace la evaluación y se emite una opinión del primer contrato, toda vez que para evaluar los otros dos se requiere de bases de datos especializadas.

##### ***4.1 Acuerdo de cuenta remunerada entre Telefónica de Argentina y Telfisa<sup>30</sup>***

La empresa Telefónica de Argentina S.A. (TASA) y su parte relacionada Telfisa Global BV, celebraron el 24 de julio de 2008 un contrato por la apertura de una cuenta remunerada de USD \$90'000,000.00 a una tasa de interés fijada en Libor + 4 puntos base. Un contrato de cuenta remunerada es la operación contraria a la de crédito, regida por los mismos principios. Es decir, TASA funge como prestamista y Telfisa como prestatario.

En este caso participan tres países, toda vez que Telefónica de Argentina (Argentina) invierte 90 millones de dólares americanos en Telfisa Global BV (Holanda), pero con la observación de que Telfisa tiene como único accionista a Telefónica S.A. (España). No fue posible encontrar el acta constitutiva de Telefónica de Argentina S.A., pero se presume que dentro de sus accionistas se

---

<sup>30</sup> Ver anexo: Acuerdo de cuenta remunerada TASA – TELFINSA.

pueden encontrar: Telefónica Holding BV, Telefónica Internacional S.A., Telefónica Datacorp S.A. y/o Telefónica Móviles S.A.<sup>31</sup> con lo que se establece que en cualquier caso se trata de operaciones con partes relacionadas.



La tasa sería evaluada por el método del Precio Comparable No Controlado (CUP, por sus siglas en inglés), toda vez que la información sobre tasas de interés internacionales es de dominio público. Sin embargo, una vez revisada la tasa Libor, el punto fino en estos casos es determinar si los 4 puntos base son los adecuados para medir el riesgo de invertir en Telfisa: riesgo operativo, riesgo país, riesgo de reputación, riesgo legal, etc. Es en este tópico donde a menudo la empresa trasnacional tiene algún margen de maniobra para poder fijar precios de transferencia de acuerdo a sus intereses. Sin pretender ser rigurosos en el análisis de la operación podemos ver que en principio no existe una medida comparable de riesgo país para los Países Bajos, ya que el EMBI (como su nombre lo indica) aplica sólo para países emergentes, así que no se justifica la sobretasa ya que esa cartera correría eventualmente más riesgo en Argentina que en Países Bajos, por lo que el riesgo país no es un buen argumento. La siguiente opción sería comparar las tasas de interés argentinas, las cuales seguramente serían más altas, de manera que Telefónica de Argentina gane en esta operación por lo menos lo mismo que ganaría prestando el dinero a una empresa en su mismo

<sup>31</sup>Página web: <http://mepriv.mecon.gov.ar/entel/EstadosContables-Telefonica.htm>

país, con la diferencia de que asumiría un menor riesgo. Este razonamiento se daría en el mercado de competencia perfecta y se validaría la tasa de interés cobrada a Telfisa Global BV.

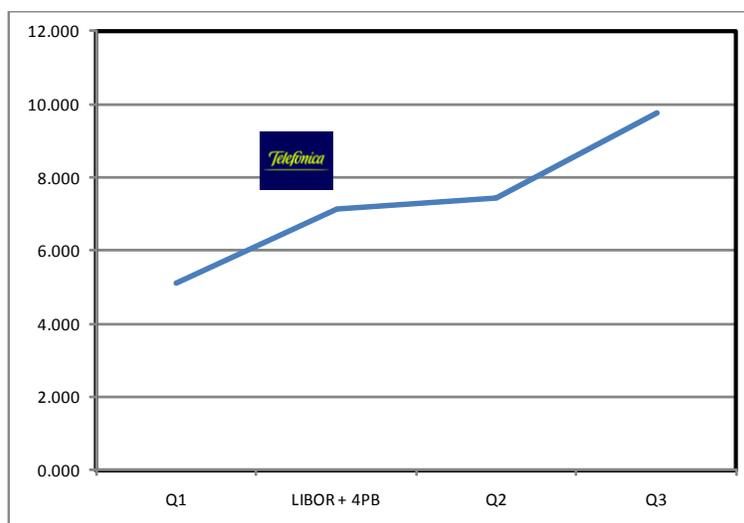
Con el fin de determinar si la operación se llevó a precios de mercado, se recurre a las tasas de interés de referencia vigentes al momento de realizar el contrato. En este caso, se compara la tasa pactada con las tasas LIBOR del banco inglés, la Prime Rate de la Fed, las Euribor de la zona euro y las tasas argentinas BAIBAR (tasa interbancaria) y BADLAR (para montos mayores a un millón de dólares). Se realizó la prueba por medio de los rangos intercuartiles con lo que se obtuvo el resultado de la figura 3.

Figura 3. Test de la operación TASA – TELFISA al momento de la celebración del contrato

TASA	%	PAÍS
LIBOR 3M	2.790	UK
LIBOR 6M	3.120	UK
EURIBOR 1M	4.490	EUROZONA
EURIBOR 3M	4.970	EUROZONA
PRIME RATE	5.000	EUA
EURIBOR 6M	5.160	EUROZONA
EURIBOR 12M	5.320	EUROZONA
BAIBAR	8.070	ARGENTINA
BADLAR	12.063	ARGENTINA

LÍMITE INFERIOR	2.790
LÍMITE SUPERIOR	12.063
RANGO	9.273

Q1	5.108
LIBOR + 4PB	7.120
Q2	7.426
Q3	9.744



Elaboración propia, con información de:

<http://www.bankofengland.gov>

<http://www.federalreserve.gov>

<http://www.statistics.dnb.nl>

<http://www.bcra.gov.ar>

Con esto se prueba que, al menos al momento de la celebración del contrato, la tasa pactada se encontraba a precios de mercado. No obstante, se hace a continuación la prueba al mes de agosto de 2010. Los resultados se muestran en la figura 4.

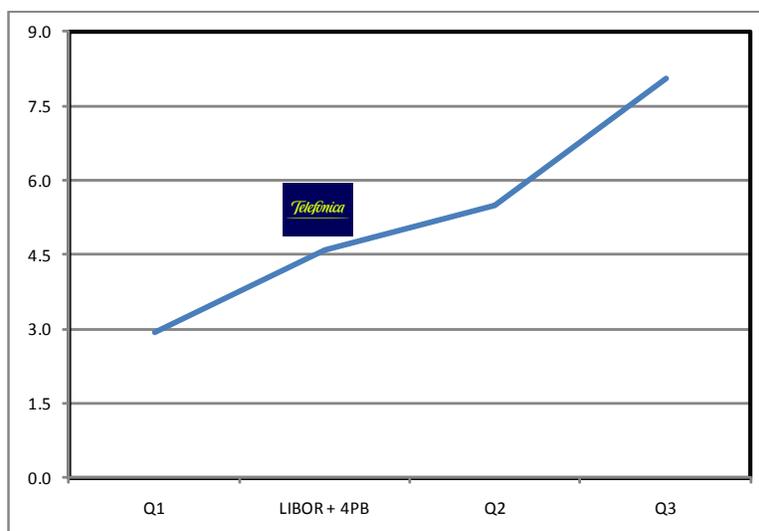
Por lo tanto se concluye que esta operación sigue estando en rango y por lo tanto, el precio de transferencia cumple con el principio Arm's Length o de Precio Justo. La razón es que si Telefónica de Argentina decidiera invertir ese dinero en el mercado mundial, las tasas fuera de su país tienden a ser más bajas, pero no lo pueden ser tanto ya que entonces le convendría más invertir en su propio país. Por otro lado, Telfinsa no puede igualarle las tasas que le pagarían en Argentina, porque Telefónica de Argentina tiene un mayor riesgo país y tiene la posibilidad de allegarse de créditos mucho más baratos y seguros en la eurozona.

Figura 4. Test de la operación TASA – TELFISA al mes de agosto de 2010

TASA	%	PAÍS
LIBOR 3M	0.360	UK
LIBOR 6M	0.580	UK
EURIBOR 1M	0.640	EUROZONA
EURIBOR 3M	0.900	EUROZONA
EURIBOR 6M	1.150	EUROZONA
EURIBOR 12M	1.420	EUROZONA
PRIME RATE	3.250	EUA
BAIBAR	9.430	ARGENTINA
BADLAR	10.625	ARGENTINA

LÍMITE INFERIOR	0.360
LÍMITE SUPERIOR	10.625
RANGO	10.265

Q1	2.926
LIBOR + 4PB	4.580
Q2	5.493
Q3	8.059



Elaboración propia, con información de:

<http://www.bankofengland.gov>

<http://www.federalreserve.gov>

<http://www.statistics.dnb.nl>

<http://www.bcra.gov.ar>

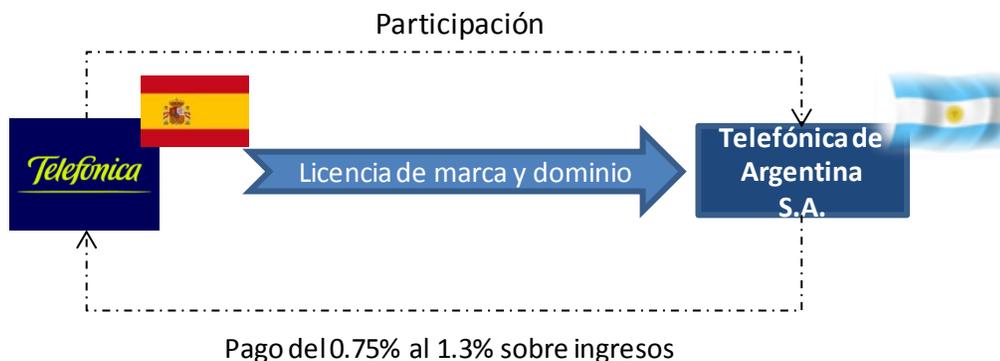
#### ***4.2 Contrato de licencia de marca y de dominio entre Telefónica de Argentina y Telefónica<sup>32</sup>***

Telefónica de Argentina S.A. (TASA) y su parte relacionada Telefónica S.A. (TSA), celebraron el 24 de julio de 2008 un contrato de licencia de marca y de dominio, en el cual TSA cede licencia a TASA para el uso de distintas marcas y dominios territoriales de su propiedad, incluyendo la marca Telefónica del 1º de mayo de 2008 al 31 de diciembre de 2011, y renovable de manera automática por periodos de tres años.

El contrato estipula el pago de TASA a TSA por 0.75% de sus ingresos consolidados en el ejercicio 2008, el 1% para 2009 y el 1.3% para el 2010, excluyendo los ingresos que no son propios de su operación o de los ingresos obtenidos de las operaciones con otras empresas del Grupo Telefónica. Por ejemplo, no aplica sobre los ingresos de la venta de activo fijo ya que reducirían su propio capital social; y se excluyen los ingresos obtenidos por operaciones con otras empresas del Grupo debido a que tendrían que cobrar sobre los ingresos obtenidos por operaciones como la del contrato anterior. Es decir que, si no se hiciera esta exclusión en el contrato TASA tendría que pagar a TSA entre el 0.75% y el 1.3% de de los rendimientos obtenidos de la operación de Telfisa (Libor+4 p.b.) dependiendo del ejercicio fiscal.

---

<sup>32</sup> Ver anexo: Contrato de licencia de marca y de dominio entre TASA – TSA.



Para probar estas operaciones se requiere de bases de datos especializadas como es el caso de Standard & Poor's o de Royalty Stats, y buscar en ellos contratos con operaciones comparables, como lo es la licencia de marca y los dominios territoriales para poder determinar si la operación “se encuentra en rango”.

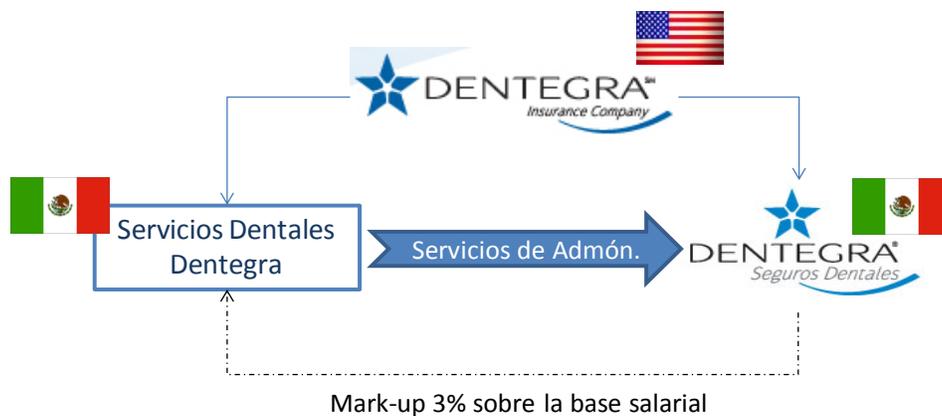
#### **4.3 Contrato de Servicios de Administración entre Dentegra Seguros Dentales S.A. y Servicios Dentales Dentegra, S.A. de C.V.<sup>33</sup>**

Aunque no fue posible obtener la fecha en la que se celebró el contrato, se sabe que estaba vigente al 31 de diciembre de 2008 el contrato de servicios de administración de Dentegra Seguros Dentales S.A. con Servicios Dentales Dentegra, S.A. de C.V. por tiempo indefinido, con el cual este último se obliga a proporcionar servicios de administración de negocios incluyendo de manera enunciativa mas no limitativa, los siguientes: de contaduría, financiamiento, consultoría, comunicaciones, informática, procesamiento de datos, publicidad, distribución, compra-venta, comisión y representación, recursos humanos, secretariado o asistencia, pago de nómina, seguridad y cualquier otro tipo de servicios a personas físicas o morales, mexicanas o extranjeras.

<sup>33</sup> Ver anexo: Contrato de Servicios de Administración entre Dentegra Seguros Dentales y Servicios Dentales Dentegra.

El monto de la contraprestación será el importe consistente en la base salarial de los trabajadores de la administradora más un mark-up de 3% y su correspondiente impuesto al valor agregado.

Tanto Dentegra Seguros Dentales S.A. como Servicios Dentales Dentegra, S.A. de C.V., son partes relacionadas de Dentegra Insurance Company. De acuerdo a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, Seguros Dentales Dentegra tiene un capital social de \$45.6 millones de pesos de los cuales Dentegra Insurance Company posee el 99.99% de las acciones<sup>34</sup>. Por otro lado, de acuerdo con la Oficina de Seguros del estado de Delaware (EUA), en 2006 se aprobó la inversión de \$6 millones de dólares americanos por parte de Dentegra Insurance en su parte relacionada Servicios Dentales Dentegra en nuestro país.



En tal caso, se procedería a evaluar otros contratos en las bases de datos antes mencionadas seleccionando los contratos comparables en donde otras compañías cobran management fees para luego hacer la prueba de los cuartiles y verificar si

<sup>34</sup> Con base en las siguientes fuentes:  
<http://www.dentegra.com.mx/acerca/dictamen2008.pdf>  
<http://www.delawareinsurance.gov/departments/berg/ExamReports/Dentegra06web.pdf>

esta operación se encuentra a precios de mercado. Es decir, el 3% cobrado por Servicios Dentales Dentegra, S.A. de C.V. debería encontrarse entre el primer y el tercer cuartil para considerar que la operación se celebró tal y como si se hubiese celebrado con un tercero independiente.

### *Operaciones intercompañía con bienes intangibles*

Se ha mostrado evidencia de las operaciones intercompañía para despejar la duda sobre cómo son plasmadas en la práctica, a pesar de que no fue posible encontrar de manera pública contratos recientes sobre operaciones con bienes tangibles vinculados directamente sobre la transferencia de tecnología por medio de cadenas de suministros y hasta controles de calidad. No obstante, queda claro entonces que la tecnología se convierte en un mecanismo de control de las empresas receptoras. Por ello me veo obligado a recurrir nuevamente a Vaitsos quien en el caso colombiano puedo encontrar varios de ellos y que, aún cuando adolecen de actualidad, dimensionan perfectamente el conflicto. Se muestra una agrupación hecha por el autor en la que trata de enunciar los principales puntos en los que se centran dichos contratos donde encontró cláusulas con las que<sup>35</sup>:

- Atan el uso de patentes y marcas comerciales a la utilización de servicios de asistencia técnica y viceversa;
- Atan el uso de asistencia técnica adicional con los mismos proveedores;
- Fijan los precios de los bienes finales;
- Prohíben la producción y venta de bienes ó productos similares;
- Requieren discreción absoluta sobre el proceso técnico durante la duración del contrato y aún después del término del mismo;

---

<sup>35</sup> Vaitsos, Op. Cit.

- Especifican que ante cualquier controversia sujeta a arbitraje deberá someterse a las cortes del país del licenciante;
- Control del licenciante sobre el volumen de ventas y producción;
- Condicionan la venta de tecnología al nombramiento del personal profesional en puestos clave de la empresa concesionaria.

El tipo de cláusulas encontradas en los contratos de comercialización de tecnología violan la legislación básica antitrust o antimonopolística en los países de origen del licenciante pero, dada la limitación o inaplicabilidad de la extraterritorialidad de las leyes, se facilita la legislación y reglamentación en los países receptores de tecnología, con el fin de proteger los intereses de las empresas compradoras.

## CONCLUSIONES

El tema de precios de transferencia y empresas trasnacionales rebasa lo meramente tributario. De ser así bastaría con homologar las tasas tributarias, como se pensaba al inicio de esta tesis. En relación a este punto, vale la pena recordar que a pesar de que en este trabajo se puso mayor interés en la relación de los precios de transferencia con los impuestos, ya que es la forma más sencilla de explicar la motivación de la empresa trasnacional y la maximización de sus beneficios, existen otros factores como el interés de seguir invirtiendo en tecnología y mantener así posiciones privilegiadas participando en el mercado con la ventaja que da a la empresa trasnacional el uso de patentes, o el uso de marcas (posicionamiento), entre otros elementos que son más difíciles de cuantificar pero que en ciertas circunstancias pueden determinar más su comportamiento que el simple arbitraje de tasas impositivas.

Las operaciones con partes relacionadas presentan un escenario poco común: la coexistencia de monopolio – monopsonio. Cuando dos partes relacionadas pactan el precio de transferencia y las condiciones de la operación intercompañía, básicamente no requieren acudir al mercado, sino que pueden pactar el precio de transferencia uno a uno, con el fin de obtener un beneficio mayor como grupo, por lo que una tiene tanto poder para influir en el precio como la otra, siempre y cuando esto les resulte conveniente. Recordemos que una característica del monopolio es que sólo hay un vendedor, y que en el monopsonio sólo hay un comprador. En las operaciones entre partes relacionadas (y especialmente en empresas trasnacionales), este fenómeno parece cumplirse, además de que contradice la percepción de que los monopolios y los monopsonios son generados únicamente por la intervención gubernamental.

## BIBLIOGRAFÍA

- ❖ Gutiérrez Arreola, Angelina; La Empresa Transnacional en la reestructuración del capital, la producción y el trabajo; UNAM-IIEc-FE-Casa Juan Pablos; México 2006.
- ❖ OECD; Transfer Pricing Guidelines for International Enterprises and Tax Administrations; 2001.
- ❖ Fajnzylber, Fernando; Martínez; Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana; Fondo de Cultura Económica; México, 1976.
- ❖ Dunning, Jonh (compilador); La empresa multinacional; Fondo de Cultura Económica; primera edición en español; México, 1976.
- ❖ Vaitos, Constantine V., Distribución del ingreso y empresas transnacionales; Fondo de Cultura Económica; Primera edición en español; México, 1977.
- ❖ Bettinger Barrios, Herbert; Precios de transferencia: sus efectos fiscales; ISEF; 3ª edición; México, 1995.
- ❖ Domínguez Villalobos, Lilia (compiladora); La empresa: una organización dinámica; Facultad de de Economía, UNAM; primera edición; México, 2000.
- ❖ Safarian, A. E.; Multinacional enterprise and public policy: a study of the industrial countries; Edward Elgar Publishing Limited; England, 1992.
- ❖ Vernon, Raymond; Sovereignty at Bay. The multinational spread of US enterprises; Basic Books; Nueva York, 1971.
- ❖ Brooke, Michael Z.; Remmers; The strategy of multinational enterprise; American Elsevier Publishing Co., Nueva York, 1972.

*Revistas:*

- ❖ OECD Observer, Núm. 230, enero de 2002.
- ❖ R. H. Coase; La naturaleza de la empresa; publicado en la revista Economía Informa, núm. 277; Facultad de Economía, UNAM; México, mayo de 1999.
- ❖ Bonell Colmenero, Ramón; La documentación en los Precios de transferencia; publicado en la revista Saberes; Vol. 3; Facultad de Estudios Sociales de la Universidad Alfonso X El Sabio; España, 2005.
- ❖ América Economía, Especial Multilatinas: las 50 empresas más globales de América Latina; 1 de abril de 2008.
- ❖ Vargas Sánchez, Gustavo; La empresa trasnacional; publicado en Economía Informa, núm 351 marzo-abril de 2008, p. 78-107.
- ❖ Hirsh, S.; Multinational: How different are they? en Le Journal du Centre National de la Recherche Scientifique; 1973.

*Tesis:*

- ❖ Barrera Vázquez, Mario; “Algunas consideraciones legales sobre los precios de transferencia en México; Universidad Panamericana; México, 2004.
- ❖ Noyola, Cedillo, Norma Angélica; “Precios de transferencia en México: teoría, práctica e impacto fiscal”; Facultad de Economía, UNAM; México 2003.
- ❖ Galicia Sánchez, Irais Yarlem; “Comercio intrafirma y precios de transferencia en México, 1982 – 2000”; Facultad de Economía, UNAM; México 2003.

**APÉNDICE DE CONTRATOS**

- I. Acuerdo de cuenta remunerada entre Telefónica de Argentina y Telfisa**
- II. Contrato de licencia de marca y de dominio entre Telefónica de Argentina y Telefónica**
- III. Contrato de Servicios de Administración entre Dentegra Seguros Dentales S.A. y Servicios Dentales Dentegra, S.A. de C.V. en el dictamen de los auditores independientes**



**Telefónica de Argentina S.A.**

Buenos Aires, 24 de julio de 2008

Señores  
Bolsa de Comercio de Buenos Aires  
Presente

**Ref.: Contrato entre partes relacionadas.  
Artículo 73, Ley 17.811 (según Decreto N° 677/01).**

De mi mayor consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes en representación de Telefónica de Argentina S.A. (en adelante, "TASA" o la "Sociedad"), con domicilio en Avenida Ingeniero Huergo 723, planta baja, Ciudad de Buenos Aires, en relación a lo dispuesto en la norma de referencia.

Al respecto, cumpla en informarles que el Directorio de la Sociedad aprobó la suscripción de un acuerdo de cuenta remunerada entre TASA y Telfisa Global BV ("TELFISA"), una sociedad financiera constituida en el Reino de Holanda cuyo único accionista es Telefónica S.A., en virtud del cual TASA colocará fondos por USD 90.000.000 (Dólares Estadounidenses Noventa Millones) en TELFISA. Dichos fondos serán remunerados a una tasa de interés anual determinada como la tasa Libor para 1 mes de plazo más 4 puntos básicos.

Este contrato ha sido aprobado por el Directorio en su reunión de fecha 24 de julio de 2008 y cuenta con el respectivo pronunciamiento del Comité de Auditoría de la Sociedad, el cual se encuentra a disposición de los señores accionistas en el domicilio social de Avenida Ingeniero Huergo 723, planta baja, Ciudad de Buenos Aires, llamando previamente al teléfono 5321-1834. En dicho pronunciamiento se expresa que el contrato en cuestión se encuentra en condiciones de mercado, en cumplimiento de lo requerido por el Decreto 677/01.

Sin otro particular, saludo a ustedes muy atentamente.

**Telefónica de Argentina S.A.**

Buenos Aires, 24 de julio de 2008

Señores  
Bolsa de Comercio de Buenos Aires  
Presente

**Ref.: Contrato entre partes relacionadas.  
Artículo 73, Ley 17.811 (según Decreto N° 677/01).**

De mi mayor consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes en representación de Telefónica de Argentina S.A. (en adelante, "TASA" o la "Sociedad"), con domicilio en Avenida Ingeniero Huergo 723, planta baja, Ciudad de Buenos Aires, en relación a lo dispuesto en la norma de referencia.

Al respecto, cumpla en informarles que el Directorio de la Sociedad aprobó la suscripción de un contrato de licencia de marca y de dominio entre TASA y Telefónica S.A. (en adelante, "TSA"), en virtud del cual TSA otorga a la Sociedad una licencia para el uso de distintas marcas y dominios territoriales de su propiedad (entre ellas la marca Telefónica). Este contrato tendrá vigencia desde el 1 de mayo de 2008 hasta el 31 de diciembre de 2011, con renovación automática por períodos adicionales de tres años, y prevé el pago por parte de la Sociedad a TSA de las siguientes cantidades de dinero:

- Para el ejercicio anual correspondiente al año 2008, una cantidad de dinero equivalente al 0,75% de los ingresos consolidados obtenidos por TASA a lo largo del ejercicio.
- Para el ejercicio anual correspondiente al año 2009, una cantidad de dinero equivalente al 1% de los ingresos consolidados obtenidos por TASA a lo largo del ejercicio.
- Para el ejercicio anual correspondiente al año 2010, una cantidad de dinero equivalente al 1,3% de los ingresos consolidados obtenidos por TASA a lo largo del ejercicio.
- Para el ejercicio anual correspondiente al año 2011, una cantidad de dinero equivalente al 1,6% de los ingresos consolidados obtenidos por TASA a lo largo del ejercicio.
- A los efectos de este contrato se entenderá por ingresos, aquellos obtenidos por TASA en el ejercicio de su actividad, excluyendo aquellos ingresos que se deriven de operaciones con otras empresas del Grupo Telefónica, sean total o parcialmente participadas, así como otros ingresos tales como ingresos derivados de la enajenación de activos fijos e inversiones financieras e ingresos de indemnizaciones y litigios u aquellos ingresos obtenidos bajo la explotación de otras marcas no objeto de este contrato..
- En el supuesto de prórroga automática del Contrato, para el cálculo del precio será de aplicación el porcentaje sobre los ingresos consolidados ordinarios brutos totales de TASA



***Telefónica de Argentina S.A.***

correspondiente al ejercicio anual inmediatamente anterior a la prórroga, salvo que se pacte otra cosa.

Este contrato ha sido aprobado por el Directorio en su reunión de fecha 24 de julio de 2008 y cuenta con el respectivo pronunciamiento del Comité de Auditoría de la Sociedad, el cual se encuentra a disposición de los señores accionistas en el domicilio social de Avenida Ingeniero Huergo 723, planta baja, Ciudad de Buenos Aires, llamando previamente al teléfono 5321-1834. En dicho pronunciamiento se expresa que el contrato en cuestión se encuentra en condiciones de mercado, en cumplimiento de lo requerido por el Decreto 677/01.

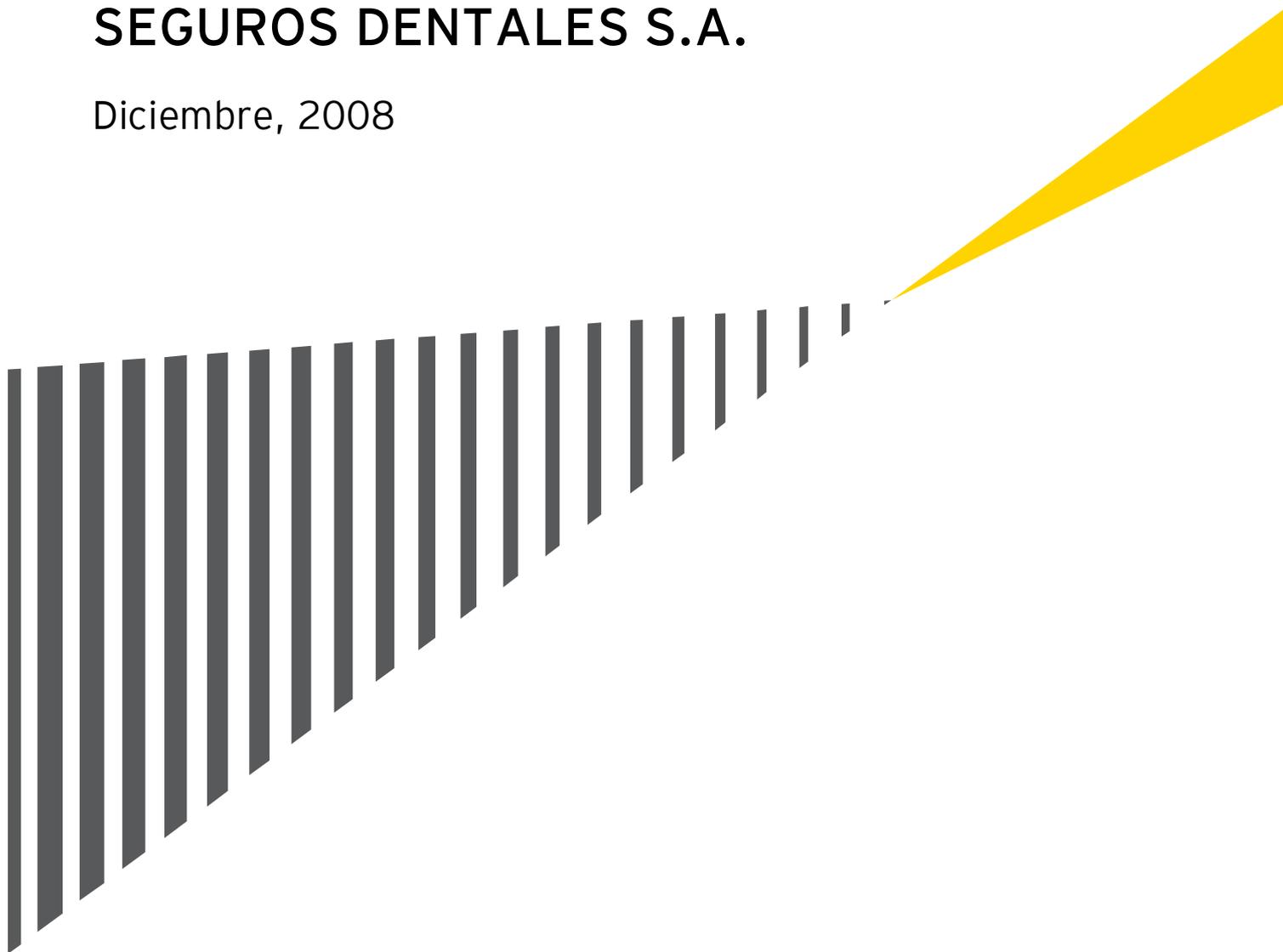
Sin otro particular, saludo a ustedes muy atentamente.

**Estados Financieros**

**DENTEGRA**

**SEGUROS DENTALES S.A.**

Diciembre, 2008



**DENTEGRA SEGUROS DENTALES, S.A.**

**Estados financieros**

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007  
con dictamen de los auditores independientes

**Contenido:**

Dictamen de los auditores independientes

Estados financieros auditados:

- Balances generales
- Estados de resultados
- Estados de variaciones en el capital contable
- Estados de cambios en la situación financiera
- Notas de los estados financieros



Mancera S. C.  
Antara Polanco  
Av. Ejército Nacional #843-B  
Col. Granada, 11520, México D.F.

Tel: 5283 1300  
Fax: 5283 1392  
[www.ey.com/mx](http://www.ey.com/mx)

## DICTAMEN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

A la asamblea de accionistas de  
Dentegra Seguros Dentales, S.A.

Hemos examinado los balances generales de Dentegra Seguros Dentales, S.A., al 31 de diciembre de 2008 y 2007 y los estados de resultados, de variaciones en el capital contable y de cambios en la situación financiera que les son relativos por los años que terminaron en esas fechas. Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración de la Institución. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestra auditoría.

Nuestros exámenes fueron realizados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México, las cuales, requieren que la auditoría sea planeada y realizada de tal manera que permita obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes y de que están preparados de acuerdo con las reglas y prácticas contables establecidas y permitidas por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas de México. La auditoría consiste en el examen, con base en pruebas selectivas, de la evidencia que respalda las cifras y revelaciones de los estados financieros; asimismo, incluye la evaluación de las reglas y prácticas contables utilizadas, de las estimaciones significativas efectuadas por la administración y de la presentación de los estados financieros tomados en su conjunto. Consideramos que nuestros exámenes proporcionan una base razonable para sustentar nuestra opinión.

Como se menciona en la nota 2, los estados financieros que se acompañan están formulados de acuerdo con las reglas y prácticas contables establecidas y permitidas por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas de México (CNSF), las cuales, en algunos aspectos, no coinciden con las normas de información financiera mexicanas.

En nuestra opinión, los estados financieros antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera de Dentegra Seguros Dentales, S.A., al 31 de diciembre de 2008 y 2007 y los resultados de sus operaciones, las variaciones en el capital contable y los cambios en la situación financiera por los años que terminaron en esas fechas, de conformidad con las reglas y prácticas contables establecidas y permitidas por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas de México.

Mancera, S.C.  
Integrante de  
Ernst & Young Global

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Meza 3".

C.P.C. Jesús Meza Osornio

México, D. F.,  
5 de marzo de 2009.

**DENTEGRA SEGUROS DENTALES, S.A.**

**Balances generales**  
(Miles de pesos)  
(Notas 1,2,3,4 y 10)

	<u>2008</u>	<u>2007</u>		<u>2008</u>	<u>2007</u>
<b>Activo</b>			<b>Pasivo</b>		
Inversiones			Reservas técnicas		
En valores			De riesgos en curso		
Gubernamentales	\$ 18,727	\$ 11,439	Accidentes y enfermedades	\$ 8,306	\$ 485
Empresas privadas	250		De obligaciones contractuales:		
Valuación neta	105	9	Por siniestros y vencimientos	590	17
Deudores por intereses	29	9	Por siniestros ocurridos y no reportados	453	27
	<u>19,111</u>	<u>11,457</u>	Por dividendos sobre pólizas	48	
Disponibilidad			Por primas en depósito	6	
Caja y bancos	<u>3,661</u>	<u>1,019</u>		<u>1,097</u>	<u>44</u>
Deudores			Total reservas técnicas	<u>9,403</u>	<u>529</u>
Por primas	6,201	51	Acreeedores		
Otros	<u>3,452</u>	<u>1,663</u>	Agentes y ajustadores	1,237	110
	<u>9,653</u>	<u>1,714</u>	Diversos	<u>2,669</u>	<u>1,952</u>
Otros activos				<u>3,906</u>	<u>2,062</u>
Diversos	<u>68</u>	<u>72</u>	Otros pasivos		
			Otras obligaciones	857	42
			Créditos diferidos	124	1
				<u>981</u>	<u>43</u>
			<b>Suma el pasivo</b>	<u>14,290</u>	<u>2,634</u>
			<b>Capital</b>		
			Capital social pagado	45,184	23,410
			Otros	(1)	
			Pérdidas de ejercicios anteriores	(11,782)	
			Pérdida del ejercicio	(15,198)	(11,833)
			Insuficiencia en la actualización del capital contable		51
			<b>Suma el capital</b>	<u>18,203</u>	<u>11,628</u>
<b>Suma el activo</b>	<u>\$ 32,493</u>	<u>\$ 14,262</u>	<b>Suma el pasivo y el capital</b>	<u>\$ 32,493</u>	<u>\$ 14,262</u>

Véanse las notas que se acompañan.

**DENTEGRA SEGUROS DENTALES, S.A.**

**Estados de resultados**  
(Miles de pesos)  
(Notas 1,2,3,4 y 10)

	Años terminados el 31 de diciembre de	
	2008	2007
Primas		
Emitidas	\$ 11,898	\$ 743
Incremento neto de la reserva de riesgos en curso	( 7,821)	( 491)
Primas de retención devengadas	<u>4,077</u>	<u>252</u>
Costo neto de adquisición		
Comisiones a agentes	1,344	111
Otros	623	3,675
	<u>1,967</u>	<u>3,786</u>
Costo neto de siniestralidad, reclamaciones y otras obligaciones contractuales		
Siniestralidad y otras obligaciones contractuales	1,616	48
Utilidad (pérdida) técnica	494	( 3,582)
Resultado de operaciones análogas y conexas	<u>4,632</u>	
Utilidad bruta	<u>5,126</u>	<u>( 3,582)</u>
Gastos de operación netos		
Gastos administrativos y operativos	20,079	7,788
Remuneraciones y prestaciones al personal	1,054	599
	<u>21,133</u>	<u>8,387</u>
Pérdida de la operación	<u>( 16,007)</u>	<u>( 11,969)</u>
Resultado integral de financiamiento		
De inversiones	23	7
Por venta de inversiones	771	650
Por valuación de inversiones	105	9
Recargos sobre prima	26	
Resultado por posición monetario		( 530)
	<u>925</u>	<u>136</u>
Pérdida antes del impuesto sobre la renta	<u>( 15,082)</u>	<u>( 11,833)</u>
Provisión para el pago del impuesto sobre la renta	<u>( 116)</u>	
Pérdida neta del ejercicio	<u><u>\$ ( 15,198)</u></u>	<u><u>\$ ( 11,833)</u></u>

Véanse las notas que se acompañan.

DENTEGRA SEGUROS DENTALES, S.A.

Estados de variaciones en el capital contable

(Miles de pesos)

(Notas 1, 2, 3,8 y 10)

Año terminado el 31 de diciembre de 2008

	Capital contribuido		Capital ganado			Total capital contable
	Capital social	Reservas de capital	Resultados de ejercicios anteriores	Resultado del ejercicio	Efecto monetario acumulado	
Saldos al 31 de diciembre de 2007	\$ 23,410			\$ ( 11,833)	\$ 51	\$ 11,628
<b>Movimientos inherentes a las decisiones de los accionistas:</b>						
Traspaso de la utilidad del ejercicio a resultados de ejercicios anteriores			\$ ( 11,833)	11,833		
Suscripción de acciones	21,774					21,774
Otros		\$ ( 1)	51		( 51)	( 1)
Total	21,774	( 1)	( 11,782)	( 11,833)	( 51)	21,773
<b>Movimientos inherentes al reconocimiento de la utilidad integral:</b>						
Resultado del ejercicio				( 15,198)		( 15,198)
Total				( 15,198)		( 15,198)
Saldos al 31 de diciembre de 2008	\$ 45,184	\$ ( 1)	\$ ( 11,782)	\$ ( 15,198)		\$ 18,203

Año terminado el 31 de diciembre de 2007

	Capital contribuido		Capital ganado			Total capital contable
	Capital social		Resultado del ejercicio	Efecto monetario acumulado		
<b>Movimientos inherentes a las decisiones de los accionistas:</b>						
Suscripción de acciones	\$ 23,410					\$ 23,410
<b>Movimientos inherentes al reconocimiento de la utilidad integral:</b>						
Resultado del ejercicio			\$ ( 11,833)			( 11,833)
Exceso en la actualización del capital contable				\$ 51		51
Total			( 11,833)	51		( 11,782)
Saldos al 31 de diciembre de 2007	\$ 23,410		\$ ( 11,833)	\$ 51		\$ 11,628

Las notas adjuntas son parte integrante de este estado financiero.

**DENTEGRA SEGUROS DENTALES, S.A.**

**Estados de cambios en la situación financiera**

(Miles de pesos)  
(Notas 1, 2, 3, 4 y 10)

	<u>Al 31 de diciembre de</u>	
	2008	2007
<b>Operación</b>		
Pérdida neta	\$ ( 15,198)	\$ ( 11,833)
Aumento o (disminución) de pasivos:	<u>11,656</u>	<u>2,634</u>
Reservas técnicas		
De riesgos en curso	7,821	485
De obligaciones contractuales	1,053	44
Acreedores	1,844	2,062
Otros pasivos	938	43
Aumento o (disminución) de activos:	<u>( 7,935)</u>	<u>( 1,786)</u>
Deudores	( 7,939)	( 1,714)
Otros activos	4	( 72)
Recursos utilizados por la operación	<u>( 11,477)</u>	<u>( 10,985)</u>
<b>Financiamiento</b>		
Aumento de capital contable	21,773	23,461
Recursos generados en actividades de financiamiento	<u>21,773</u>	<u>23,461</u>
<b>Inversión</b>		
Aumento en inversiones:		
Disponibilidades	2,642	1,019
Valores	7,654	11,457
Recursos utilizados en actividades de inversión	<u>10,296</u>	<u>12,476</u>
Inversiones y disponibilidades al principio del período	12,476	
Inversiones y disponibilidades al final del período	<u>\$ 22,772</u>	<u>\$ 12,476</u>

Véanse las notas que se acompañan.

**DENEGRA SEGUROS DENTALES, S.A.**

**Notas de los estados financieros**

**Al 31 de diciembre de 2008 y 2007**

(Miles de pesos)

**Contenido:**

1. Constitución y objeto social de la sociedad .....	2
2. Diferencias con las normas de información financiera mexicanas .....	2
3. Políticas y prácticas contables .....	3
4. Inversiones .....	6
5. Otros deudores .....	7
6. Partes relacionadas.....	7
7. Impuestos a la utilidad.....	9
8. Capital contable .....	11
9. Gastos de operación, neto .....	12
10. Revisión y aprobación de los estados financieros .....	12

## **DENTEGRA SEGUROS DENTALES, S.A.**

### **Notas de los estados financieros** Al 31 de diciembre de 2008 y 2007 (Miles de pesos)

#### **1. Constitución y objeto social de la sociedad**

Dentegra Seguros Dentales, S.A. (en adelante la Institución), fue constituida en la Ciudad de México, D.F., el 8 de noviembre de 2006. El 7 de marzo de 2007, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público emitió la autorización para que la institución funcionara como institución de seguros especializada en salud (ISES), en las operaciones de seguros de accidentes y enfermedades en el ramo de salud y gastos médicos, iniciando operaciones en junio de 2007.

La Institución cuenta con un empleado, por lo que la administración y control de sus operaciones se realizan a través de los servicios que le son proporcionados por Servicios Dentales Dentegra, S.A de C.V. quien es una empresa afiliada de la Institución.

La institución es subsidiaria de Dentegra Insurance Company, la cual posee el 99.99% de la tenencia accionaria.

#### **2. Diferencias con las normas de información financiera mexicanas**

Los estados financieros han sido preparados de conformidad con las reglas y prácticas contables establecidas y permitidas por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), las cuales, en algunos aspectos difieren con las normas de información financiera (NIF) emitidas por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C. (CINIF) y el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP). Las principales diferencias son las siguientes:

- a) Los derechos de póliza y los recargos sobre primas, se registran en resultados cuando se cobran y no cuando se devengan.
- b) No se presenta la información relativa a la utilidad por acción e información por segmentos.
- c) La presentación y agrupación de algunas cuentas de los estados financieros, no se realiza de acuerdo a NIF.
- d) No se aplica lo que dispone el Boletín C-15 "Deterioro en el valor de los activos de larga duración y su disposición".
- e) No se presenta un estado de flujos de efectivo, como lo establece la NIF B-2 que entró en vigor a partir del 1 de enero de 2008, en su lugar, se presenta el estado de cambios en la situación financiera. El estado de flujos de efectivo y el estado de cambios en la situación financiera, son estados que no tienen el mismo objetivo. El primero muestra las entradas y salidas de efectivo que representan la generación o

aplicación de recursos de la entidad durante el periodo; el segundo, muestra los cambios en la estructura financiera de la entidad, los cuales pueden o no identificarse con la generación o aplicación de recursos del periodo.

### **3. Políticas y prácticas contables**

Las políticas y prácticas contables más importantes seguidas por la Institución son las siguientes:

#### **a) Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera**

Conforme a disposiciones de la CNSF, a partir del 1 de enero de 2008 y como resultado de la adopción de la NIF B-10 "Efectos de la inflación", se dejaron de reconocer los efectos de la inflación en la información financiera correspondiente al ejercicio de 2008, sin embargo, en el caso de la información financiera presentada por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007, ésta se presenta expresada en miles de pesos de poder a esa fecha, la cual es la última en que se aplicó el método integral de reexpresión.

Lo anterior debido a que la inflación anual en México, medida con base en el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) publicado por el Banco de México, tuvo niveles inflacionarios durante 2005, 2006 y 2007 de 3.3%, 4.1% y 3.8%, respectivamente; y de forma acumulada, por dichos años de 11.6 %. Estos niveles de inflación generaron las condiciones económicas necesarias para modificar el entorno económico en el que opera la Institución de inflacionario a no inflacionario, según lo establecido en la NIF B-10.

La ganancia por el resultado por posición monetaria (repomo) patrimonial contenido en el capital contable al 1 de enero de 2008, derivado de reexpresiones de años anteriores ascendió a \$51, dicha cantidad fue reclasificada a resultados acumulados, conforme a lo establecido en la NIF B-10.

#### **b) Inversiones en valores**

La Institución clasifica y valúa sus inversiones como títulos de deuda para financiar la operación, las cuales, se registran al momento de su compra a su costo de adquisición, adicionando en su caso, las comisiones a los intermediarios.

*Para financiar la operación.* La inversión en instrumentos de deuda cotizados, se valúa a su valor neto de realización, tomando como base los precios de mercado dados a conocer por los proveedores de precios.

La intención de esta categoría es el tener instrumentos con sólido respaldo crediticio y de fácil realización para cubrir necesidades de liquidez derivados de siniestros y de la propia operación de la Institución, así como gastos inmediatos de la Institución. Serán en todo momento instrumentos que protejan los intereses de los asegurados.

Los intereses y rendimientos de estas inversiones se reconocen en los resultados del ejercicio conforme se devengan.

### **c) Disponibilidades**

Las disponibilidades de la institución, están representadas por depósitos bancarios en el país. Las disponibilidades se valúan a su valor nominal. Los rendimientos que generan los depósitos se reconocen en resultados conforme se devengan. Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, el saldo en disponibilidades asciende a \$3,661 y \$1,019, respectivamente.

### **d) Reservas técnicas**

La constitución e inversión de las reservas técnicas se efectuó en los términos que se establecen en la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros (LGISMS) y las reglas vigentes. Estas reservas son dictaminadas por actuarios independientes.

A continuación se mencionan los aspectos más importantes de su determinación y contabilización.

#### **- Reserva para riesgos en curso**

De conformidad con lo establecido por la normativa correspondiente, la reserva de riesgos en curso de accidentes y enfermedades, es la cantidad suficiente para hacer frente a las obligaciones esperadas derivadas de la cartera de riesgos en vigor, incluidos los gastos de administración de la misma. La constitución, valuación de suficiencia e inversión de las reservas técnicas se efectuó con procedimientos y supuestos que cumplen con lo establecido en la LGISMS y las reglas vigentes, a la vez que se apegan a las notas técnicas registradas por la Institución ante la CNSF.

#### **Sobre accidentes y enfermedades**

La reserva de riesgos en curso deberá calcularse y valuarse conforme a lo siguiente:

La reserva de riesgos en curso será la que se obtenga de sumar la prima de riesgo no devengada de las pólizas en vigor, adicionando el ajuste por insuficiencia de la reserva y la parte no devengada de los gastos de administración. Dicha reserva no podrá ser inferior en ningún caso, a la prima de tarifa no devengada que conforme a las condiciones contractuales, la Institución esté obligada a devolver al asegurado en caso de cancelación del contrato.

El incremento de la reserva de riesgos en curso al 31 de diciembre de 2008 y 2007, es de \$7,821 y \$ 491, respectivamente.

#### **- Reserva para obligaciones pendientes de cumplir por siniestros ocurridos**

Esta reserva se constituye para hacer frente a las obligaciones derivadas de los siniestros ocurridos y que se encuentran pendientes de pago. Dicha reserva representa una estimación de la administración de la Institución de los siniestros que le han reportado. Al 31 de diciembre de 2008 el saldo de la reserva es de \$ 271.

#### **- Reserva de siniestros pendientes de valuación**

La reserva de siniestros pendientes de valuación constituye una estimación de los siniestros reportados a la Institución, respecto de los cuales los asegurados no han comunicado valuación alguna.

La metodología de cálculo se basa en determinar el monto de prima emitida retenida de cada uno de los meses de operación de los últimos tres años clasificada por subramo. Al monto emitido de cada mes se le aplica un factor porcentual de 3.3623% que corresponde al ramo de salud. El monto obtenido de cada mes se devenga mediante la aplicación de un factor que depende del número de meses transcurridos a partir del mes de emisión de la prima.

#### **- Reserva para siniestros ocurridos no reportados**

Esta reserva tiene como propósito, reconocer el monto estimado de los siniestros que ya ocurrieron, pero que los asegurados no han reportado a la Institución; su estimación se realiza con base en la experiencia propia sobre estos siniestros.

La metodología de cálculo se basa en la aplicación de factores establecidos por la CNSF para el ramo de salud a las primas emitidas, tanto para la constitución de las reservas así como para determinar el límite de las mismas.

El saldo de la reserva al 31 de diciembre de 2008 y 2007 asciende a \$453 y \$27, respectivamente.

#### **e) Ingresos por primas de seguro y deudor por prima**

Los ingresos por estas operaciones se registran en función a las primas correspondientes de las pólizas contratadas.

Las primas no cubiertas por los asegurados, se cancelan dentro del plazo estipulado por la LGISMS y reglamentos aplicables, liberando la reserva para riesgos en curso y en el caso de las rehabilitaciones, se reconstituye la reserva a partir del inicio de la vigencia del seguro.

#### **f) Recargos sobre primas y derechos de póliza**

Estos ingresos corresponden al financiamiento derivado de las pólizas con pagos fraccionados y a la recuperación por los gastos de expedición de las pólizas, respectivamente, considerando como ingreso del año la parte cobrada y como ingreso diferido (pasivo) la no cobrada a la fecha de los estados financieros.

#### **g) Costo neto de adquisición**

Los costos de adquisición están representados principalmente por las comisiones a agentes y otros gastos de adquisición.

Las comisiones a agentes se reconocen en los resultados al momento de la emisión de las pólizas.

En el ejercicio 2008 y 2007, la Institución no tuvo acuerdos para el pago de comisiones contingentes con intermediarios y personas morales.

#### **h) Impuestos a la utilidad**

##### **- Impuesto sobre la renta (ISR)**

El importe para este concepto, se determina disminuyendo de la totalidad de los ingresos acumulables obtenidos en el ejercicio, las deducciones autorizadas, de conformidad con la Ley del Impuesto sobre la Renta.

##### **- Impuestos diferidos**

A partir de 2008, conforme a las disposiciones de la CNSF, la Institución determinó los impuestos a la utilidad diferidos de manera integral, con base en el método de activos y pasivos, mencionado en la NIF D-4, Impuestos a la utilidad, bajo este método a todas las diferencias que surgen entre los valores contables y fiscales se les aplica la tasa del impuesto sobre la renta (ISR) o del impuesto empresarial a tasa única (IETU), según corresponda, vigente a la fecha del balance general, o bien, aquellas tasas promulgadas y establecidas en las disposiciones fiscales a esa fecha y que estarán vigentes al momento en que se estima que los activos y pasivos por impuestos diferidos se recuperarán o liquidarán, respectivamente.

Al 1 de enero y 31 de diciembre de 2008, la Institución determinó un impuesto diferido activo generado principalmente por las pérdidas fiscales pendientes de amortizar, sin embargo, debido a la incertidumbre de generar utilidades suficientes para materializar dichas pérdidas, se reconoció una estimación para cuentas de difícil recuperación por la totalidad del impuesto diferido activo determinado a esas mismas fechas (ver nota 7 inciso e).

#### **i) Uso de estimaciones**

La preparación de los estados financieros requirió del uso de estimaciones en la valuación de algunos de sus renglones. Los resultados reales pueden diferir de las estimaciones utilizadas.

#### **j) Otras revelaciones**

Al 31 de diciembre de 2008, la Institución no tiene registrados pasivos laborales en virtud de no tener personal propio. Asimismo, no ha realizado operaciones de reaseguro y reaseguro financiero, operaciones de arrendamiento financiero, no ha emitido obligaciones subordinadas y otros títulos de crédito y no existen actividades interrumpidas que afecten el estado de resultados.

### **4. Inversiones**

#### **a) Régimen de inversiones**

De acuerdo con las disposiciones legales en vigor, las instituciones de seguros deben mantener ciertas inversiones en valores para cubrir las obligaciones representadas por

las reservas técnicas. El cómputo de la cobertura de reservas técnicas se efectúa mensualmente.

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, la Institución reportó excedentes en la cobertura de las reservas técnicas por \$345 y \$4,279, respectivamente.

#### **Clasificación de las inversiones en valores**

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, las inversiones se clasificaron y valoraron de acuerdo a las reglas de la CNSF. La totalidad de las inversiones están representadas por valores gubernamentales (CETES) y se encuentran clasificados en la categoría de inversiones para financiar la operación, su valuación se determina tomando como base los precios de mercado proporcionados por el proveedor de precios. Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, el valor de las inversiones fue de \$19,111 y \$11,457, respectivamente.

En 2008 y 2007, la Institución no operó con instrumentos derivados, ni tampoco presenta restricciones o gravámenes. Adicionalmente, no se realizaron transferencias entre categorías.

#### **b) Administración de riesgos.**

Conforme a disposiciones de la CNSF, la Institución ha implementado una estructura con objetivos, políticas, procedimientos y metodología, para administrar los riesgos financieros a los que se enfrenta, dando cumplimiento también, a las revisiones anuales que realiza la CNSF.

En septiembre de 2008, el revisor independiente emitió su informe con respecto al cumplimiento de la organización y funcionamiento en materia de administración integral de riesgos financieros, concluyendo que las mismas cumplen satisfactoriamente con la implementación de todos y cada uno de los lineamientos de la circular S-11.6, al grado de detalle que solicita la CNSF.

#### **5. Otros deudores**

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007 la cuenta de otros deudores asciende a \$3,452 y \$1,663, respectivamente, y está integrado principalmente por el impuesto al valor agregado pendiente de aplicar.

#### **6. Partes relacionadas**

##### **a) Contratos celebrados con Servicios Dentales Dentegra, S.A. de C.V.**

Al 31 de diciembre de 2008 la Institución tiene celebrados los siguientes contratos:

##### **- Servicios de administración**

Servicios Dentales Dentegra se obliga a proporcionar servicios de administración y de negocios, incluyendo de manera enunciativa más no limitativa, los siguientes: de

contaduría, financiamiento, consultoría, comunicaciones, informática, procesamiento de datos, publicidad, distribución, compraventa, comisión y representación, recursos humanos, secretariado o asistencia, pago de nómina, seguridad y cualquier otro tipo de servicios a personas físicas o morales, mexicanas o extranjeras. El contrato relativo es por tiempo indefinido.

El monto de la contraprestación será el importe consistente en la base salarial de los trabajadores de la administradora que prestan servicios a la Institución, adicionado con un 3%, más el correspondiente impuesto al valor agregado.

**- Subarrendamiento**

Servicios Dentales Dentegra, se obliga a subarrendar a la Institución, el inmueble que es utilizado como domicilio para efectos legales.

El monto de la contraprestación será el importe mensual de la renta más el impuesto al valor agregado.

**b) Contratos celebrados con Delta Dental Insurance**

**- Administración de reclamaciones de siniestros**

A partir de abril de 2008, la Institución presta sus servicios para la administración de las reclamaciones por siniestros de su parte relacionada en el extranjero, por lo que ésta última hizo un depósito por anticipado por un total de \$5,315 como fondo para cubrir estos servicios.

A continuación se presenta un resumen de las operaciones y los saldos con partes relacionadas, al 31 de diciembre de 2008 y 2007:

**a) Operaciones realizadas durante el ejercicio 2008 y 2007.**

Empresa	Ingresos	Egresos	
	2008	2008	2007
Servicios Dentales Dentegra		\$ 14,118	\$ 4,940
Delta Dental Insurance	\$ 4,632		
<b>Total</b>	<b>\$ 4,632</b>	<b>\$ 14,118</b>	<b>\$ 4,940</b>

**b) Saldos con partes relacionadas**

Empresa	Por pagar	
	2008	2007
Servicios Dentales Dentegra	\$ 1,987	\$ 1,653
Delta Dental Insurance	682	
<b>Total</b>	<b>\$ 2,669</b>	<b>\$ 1,653</b>

## **7. Impuestos a la utilidad**

### **a) Impuesto sobre la renta (ISR)**

La institución determina el importe de este concepto, tomando como base los ingresos y gastos que en el ejercicio son sujetos de acumulación o de deducción de acuerdo con la Ley del Impuesto sobre la Renta. La tasa legal aplicable en el ejercicio 2008 y 2007 es de 28%.

### **b) Impuesto empresarial a tasa única**

El 1 de octubre de 2007, se publicó la Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU). Esta nueva ley entró en vigor el 1 de enero de 2008 y abroga la Ley del Impuesto al Activo.

El IETU del periodo se calcula aplicando la tasa del 17.5% (16.5% para 2008, 17% para 2009 y 17.5% para 2010) a una utilidad determinada con base en flujos de efectivo a la cual se le disminuyen ciertos créditos autorizados.

Los créditos de IETU se componen principalmente por los provenientes de IETU por amortizar.

El IETU se debe pagar solo cuando éste sea mayor que el ISR del mismo periodo. Para determinar el monto de IETU a pagar, se reducirá del IETU del periodo el ISR pagado del mismo periodo.

Cuando la base de IETU es negativa, en virtud de que las deducciones exceden a los ingresos gravables, no existirá IETU causado. Adicionalmente, el importe de dicha base multiplicado por la tasa del IETU, resulta en un crédito de IETU, el cual puede acreditarse contra el ISR del mismo periodo o, en su caso, contra el IETU de periodos posteriores.

En el ejercicio de 2008, la Institución pagó IETU por un monto de \$116, sin embargo, con base en las proyecciones de los resultados fiscales, se ha concluido que en los siguientes años la Institución será preponderantemente sujeta del pago de ISR.

### **c) Resultado fiscal y pérdidas fiscales por amortizar**

Las principales diferencias entre el resultado contable y fiscal, derivan del efecto del ajuste anual por inflación, provisiones, gastos no deducibles y de la amortización de pérdidas fiscales.

A la fecha, la Institución se encuentra en proceso de la determinación del resultado fiscal de 2008, sin embargo, en virtud de las pérdidas fiscales que tiene por amortizar, no se estima un efecto importante en las cifras de los estados financieros. En caso de obtener pérdida fiscal, ésta será susceptible de actualizarse y podrá ser amortizada en un plazo de diez años.

Al 31 de diciembre de 2008, las pérdidas fiscales actualizadas, pendientes de amortizar ascienden a \$11,871.

#### d) Impuesto al activo (IMPAC)

El impuesto al activo (IMPAC) fue derogado a partir del 1 de enero de 2008. Al 31 de diciembre de 2008 no se tiene IMPAC por recuperar.

#### e) Impuestos diferidos

En el ejercicio de 2008, la Institución reconoció, por primera vez, los efectos de la NIF D-4 "Impuestos a la utilidad". El reconocimiento inicial de los efectos de esta NIF, dio como resultado un impuesto diferido activo de \$3,267, reconocidos en el capital contable en el rubro de resultados acumulados, correspondiente al impuesto determinado al 1 de enero de 2008. Al 31 de diciembre de 2008 el impuesto diferido activo ascendió a \$7,721 y el efecto en el estado de resultados fue un cargo de \$4,454, sin embargo, este activo diferido es originado principalmente por las pérdidas fiscales pendientes de amortizar a esas fechas y la Institución considera que existe incertidumbre de generar utilidades suficientes para materializar dichas pérdidas, por lo que se reconoció una estimación por la totalidad del impuesto diferido activo determinado y registrado a esas mismas fechas.

El impuesto diferido activo al 31 de diciembre de 2008, se integra por:

	<u>Al 31 de diciembre de 2008</u>
<u>Activos por impuestos diferidos</u>	
Comisiones por devengar	\$ 143
Provisiones agentes	203
Pérdidas fiscales	7,394
Total activos	<u>7,740</u>
<u>Pasivos por impuestos diferidos</u>	
Pagos anticipados	19
Total pasivos	<u>19</u>
Total impuesto diferido activo	7,721
Estimación por activos diferidos de dudosa recuperación	<u>(7,721)</u>
Saldo neto	<u>\$ -</u>

#### - Conciliación de la tasa efectiva

A continuación se presenta una conciliación entre la tasa del impuesto sobre la renta establecida por la ley correspondiente y la tasa efectiva reconocida contablemente por la Institución:

	<b>2008</b>
Pérdida antes de impuestos	<u>\$(15,982)</u>
Más Partidas permanentes:	
Ajuste anual por inflación	609
Gastos no deducibles	(581)
Pérdida por valuación de inversiones	105
	<u>(14,949)</u>
Tasa estatutaria del impuesto sobre la renta	28%
Total del impuesto sobre la renta	<u>4,186</u>
Estimación por activos diferidos de dudosa recuperación	(4,186)
Total impuesto sobre la renta	<u>\$ -</u>

## 8. Capital contable

### a) Capital social

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, el capital social actualizado de la Institución asciende a \$45,184 y \$23,410, respectivamente. El capital fijo está representado por un total de 44,565 acciones sin derecho a retiro, ordinarias, nominativas, con un valor nominal de mil pesos cada una y se integra de la siguiente manera:

<u>Accionistas</u>	<u>Acciones</u>
Dentegra Insurance Company	44,564
Dentegra Insurance Holding	<u>1</u>
	<u><u>44,565</u></u>

Durante 2008 y 2007, mediante actas de asambleas ordinarias de accionistas, se acordó incrementar el capital social de la Institución en su parte fija por un monto de \$21,774 y 23,410, respectivamente.

### b) Reserva legal

De acuerdo con las disposiciones de la LGISMS, de la utilidad neta del ejercicio deberá separarse un mínimo del 10%, para incrementar la reserva legal, hasta que ésta alcance un equivalente al 75% del capital pagado.

### c) Restricciones a la disponibilidad del capital contable

La Institución no podrá repartir dividendos hasta en tanto las futuras utilidades restituyan las pérdidas acumuladas.

#### d) Capital mínimo pagado

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, la Institución tiene cubierto el capital mínimo pagado establecido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), para la operación que tiene autorizada; dicho capital mínimo pagado está expresado en unidades de inversión (UDIS). El monto requerido para la Institución asciende a 1,704 miles de UDIS, el cual, equivale en 2008 y 2007 a \$6,703 y \$6,456, respectivamente.

#### e) Capital mínimo de garantía

De acuerdo con las disposiciones de la SHCP, se establece un mecanismo que regula trimestralmente la cuantía del capital de garantía. Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, la Institución tiene cubierto el capital mínimo de garantía, el cual, fue de \$ 1,346 y \$83, con un margen de solvencia de \$8,033 y \$10,882, respectivamente.

#### c) Cuenta de Capital de Aportación (CUCA)

En caso de reducción de capital, estará gravado el excedente del reembolso respecto de las aportaciones actualizadas, según los procedimientos establecidos en la Ley del Impuesto sobre la Renta. Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, la CUCA ascendió a \$47,274 y \$ 23,408, respectivamente.

### 9. Gastos de operación, neto

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, el rubro de gastos de operación se integra como sigue:

<b>Concepto</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>
Honorarios	\$ 17,775	\$ 6,899
Otros gastos de operación	1,896	892
Impuestos diversos	20	11
Gastos no deducibles	581	
	<u>20,272</u>	<u>7,802</u>
(-) Recuperación de gastos de operación	(194)	(14)
Gastos administrativos y operativos	20,078	7,788
Remuneraciones	1,054	599
Gastos de operación, neto	<u>\$ 21,132</u>	<u>\$ 8,387</u>

### 10. Revisión y aprobación de los estados financieros

Los estados financieros de 2008 de la Institución y las notas a los mismos, deberán ser revisados y aprobados por el Consejo de Administración previamente a su publicación. La CNSF, al llevar a cabo la revisión de los estados financieros anuales, podrá ordenar las correcciones que a su juicio sean fundamentales, asimismo, podrá ordenar que se publiquen nuevamente dichos estados financieros con las modificaciones que considere pertinentes.

El 5 de marzo de 2009, el consejo de administración aprobó los estados financieros del ejercicio 2008 que se acompañan; asimismo, con esa misma fecha, fueron autorizadas para su emisión las notas que se acompañan por la Act. Ana María Romero Fernández, Directora General de la Institución.