



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN MEXICO
PROCEDIMIENTOS Y METODOS
APLICABLES ENTRE PARTES RELACIONADAS

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A N :
CARLOS LOPEZ ROSAS
ELICEO LOPEZ ROSAS

ASESOR: C.P.C. GUSTAVO AGUIRRE NAVARRO

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO

2001



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLÁN
P R E S E N T E

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

"Los precios de transferencia en México, procedimientos y métodos aplicables entre partes relacionadas".

que presenta el pasante: Carlos López Rosas
con número de cuenta: 8306632-8 para obtener el título de :
Licenciado en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 03 de Mayo de 2001

PRÉSIDENTE

C.P. Gustavo Aguirre Navarro

VOCAL

C.P. Elsa Margarita Galicia Laguna

SECRETARIO

C.P. Elsa Aguilar Pacheco

PRIMER SUPLENTE

LAE. Francisco Ramirez Ornelas

SEGUNDO SUPLENTE

L.C. Carlos Pineda Muñoz



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLÁN
P R E S E N T E

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

"Los precios de transferencia en México, procedimientos y métodos aplicables entre partes relacionadas".

que presenta el pasante: Eliceo Lopez Rosas
con número de cuenta: 8104790-7 para obtener el título de:
Licenciado en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 03 de Mayo de 2001

PRÉSIDENTE

C.P. Gustavo Aguirre Navarro

VOCAL

C.P. Elsa Margarita Galicia Laguna

SECRETARIO

C.P. Elsa Aguilar Pacheco

PRIMER SUPLENTE

LAE. Francisco Ramírez Ornelas

SEGUNDO SUPLENTE

L.C. Carlos Pineda Muñoz

A Dios

Por que me da la posibilidad de todo
al permitirme vivir.

A mi futura esposa

Ana Elizabeth

Por estar a mi lado, darme su apoyo
y hacerme un ser feliz a través del
amor.

A mis padres

Eva y Rufino

Por haberme traído a este mundo y
con su cariño, ejemplo y enseñanzas
haberme formado como un hombre de
bien "que es la mejor herencia".

A mis hermanos

Javier, Mary, Chelo, Ali(+), Crucita,

Eliceo, Vicky, Estelita, e Irmita

Por ser parte de una maravillosa familia
que con la unión siempre hemos
logrado salir adelante.

A la UNAM y a la F.E.S. Cuautitlán

Por representar mi "alma mater", y
Por que aunadas a las personas que he
mencionado y a todos mis profesores
me han permitido alcanzar uno de mis
más grandes anhelos: La Titulación
Profesional.

A mi esposa e hijos.

A *Lucy*, mi esposa por su comprensión y apoyo a lo largo de mi carrera y por el amor que siempre me ha demostrado. A mis hijos *Erick, Karen y Karina* por su cariño y por quienes siempre estaré luchando y superándome.

A mis padres.

Eva y Rufino

A ellos porque además de darme la vida, siempre estuvieron al tanto de mi salud y de mi educación brindándome amor y apoyo incondicionalmente.

A mis hermanos.

Javier, María, Consuelo, Alicia (QPD), Cruz, Victoria, Carlos, Blanca Estela e Irma

A ellos que junto a mí siempre han luchado por ser siempre mejores y que en las buenas y en las malas nunca estamos separados ayudándonos a salir adelante.

A mis profesores.

Que con sus enseñanzas ayudaron a mi formación profesional y que, orgullosamente, hoy en día es la base de mi trabajo. Por su dedicación y empeño que siempre mostraron a la largo de mi carrera.

A la UNAM y a la Facultad de Estudios Superiores de Cuautitlán.

Por ser la casa que permitió que me formara en mi educación profesional a la cual nunca defraudaré y seguiré respetando por siempre.

ÍNDICE

Pág.

OBJETIVOS	1
INTRODUCCIÓN	2
CAPÍTULO 1. GENERALIDADES	
1.1 Antecedentes y Origen de los Precios de Transferencia.	6
1.2 Conceptualización de Precios de Transferencia y Partes Relacionadas.	11
1.3 Razón de ser de los Precios de Transferencia.	14
CAPÍTULO 2. LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y EL ENFOQUE FISCAL	
2.1 La Administración Fiscal en México y su legislación.	16
2.2 Precios de Transferencia en México y la O.C.D.E. (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico).	22
2.3 Jerarquización de las Leyes que regulan los Precios de Transferencia en México.	35
2.4 Obligaciones de Partes Relacionadas.	42
CAPÍTULO 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	
3.1 Sujetos de Precios de Transferencia.	46
3.2 Operaciones sujetas al Precio de Transferencia.	47
3.3 Configuración del Precio de Transferencia.	53
3.4 Análisis de los Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales.	60
3.5 Objetivos de Los Precios de Transferencia.	63
CAPÍTULO 4. PROCEDIMIENTOS Y MÉTODOS PARA EL CÁLCULO Y DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA.	
4.1 Procedimientos.	64
4.1.1 Procedimiento Simplificado.	76
4.2 Métodos.	85
4.2.1 Precio Comparable no Controlado (CUP).	88
4.2.2 Precio de Reventa (RPM).	89
4.2.3 Costo de Producción, más utilidad fija o Costo Adicionado (Cost plus).	90
4.2.4 Partición de Utilidades (PSM).	91
4.2.5 Residual de Partición de Utilidades (RPSM).	93
4.2.6 Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación (TNMM).	95
4.2.7 Estadísticos.	97
CAPÍTULO 5. ÚLTIMAS RESOLUCIONES Y MODIFICACIONES RELATIVAS A PRECIOS DE TRANSFERENCIA	
5.1 Modificaciones y Resoluciones Publicadas en Misceláneas Fiscales de los Últimos Cuatro Años	105
5.2 Comentarios que aparecen en Publicaciones Especiales	122
CAPÍTULO 6. CASO PRÁCTICO	126
APÉNDICES	199
CONCLUSIONES	219
BIBLIOGRAFÍA	221

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Facilitar herramientas suficientes al usuario para la comprensión de los procedimientos y métodos de Precios de Transferencia entre Partes Relacionadas, teniendo como finalidad su correcta aplicación en los campos profesionales en los que se requiera.

OBJETIVO PARTICULAR

Proporcionar información clara y completa que sirva de **guía para que el usuario** pueda solventar con un criterio amplio los trabajos que se le puedan presentar en su vida profesional en cuanto a procedimientos y métodos de Precios de Transferencia entre Partes Relacionadas, de acuerdo con la legislación mexicana.

INTRODUCCIÓN

Derivado de la apertura que en los últimos años han experimentado en materia económica países de todo el mundo y entre ellos México; y debido a las operaciones comerciales que entre éstos se llevan a cabo, además de aquellas que internamente se celebran entre empresas de un mismo grupo, se hace necesario contemplar en nuestra legislación un tema de gran importancia que regule tales operaciones, y que será analizado en el presente trabajo. Este tema es: **“Los Precios de Transferencia”**.

Los Precios de Transferencia como concepto consisten en los precios pactados por bienes o servicios transferidos entre empresas del mismo grupo o empresas relacionadas. De tal manera que en la práctica estos precios pueden ser manipulados entre el mismo grupo, para llevar o transferir las utilidades de una empresa a otra y beneficiar corporativamente a la que más les convenga.

En virtud de lo anterior, los países que integran a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), formaron lineamientos fiscales que regulan esta situación. Estos lineamientos tienen por objetivo ayudar a las autoridades de cada uno de los países miembros a fiscalizar las operaciones efectuadas entre empresas relacionadas, y propiciar que cada compañía genere una utilidad razonable, que vaya de acuerdo al giro y a las operaciones de éstas. De esta forma cada país en el que opere una empresa de un grupo multinacional, asegura una recaudación de impuestos justa o equilibrada.

México ingresa a la OCDE en 1994 y esta organización, le sugiere incluir dentro de su legislación medidas que regulen los precios de transferencia. Es por ello que a finales de ese año, se incluye un artículo transitorio que obliga a las empresas maquiladoras a cumplir

con lo dispuesto en la Ley de Impuesto Sobre la Renta en materia de precios de transferencia, a partir de 1995.

Para 1997, las reformas a la Ley del Impuesto Sobre la Renta incluyen una modificación substancial en materia de precios de transferencia, en la cual se incluyeron algunos de los conceptos establecidos en los lineamientos de la OCDE, tales como: la aplicación de metodología, el uso de empresas comparables, ajustes razonables a la información financiera de los comparables con el objetivo de mejorar la comparabilidad, así como el uso de un rango de precios o márgenes de utilidad para soportar las operaciones con partes relacionadas. Esto representa cambios críticos que integran reglas de impuestos con un régimen internacional que emerge de acuerdos entre miembros de la OCDE. Esta reforma también marca un importante paso que intenta proveer a México un régimen de impuestos que va a complementar y a ser consistente con la apertura comercial y las políticas económicas implementadas recientemente por el gobierno.

De igual manera, quedó implícito en la Ley del Impuesto Sobre la Renta, el principio “**Arm’s length**” (Este término no tiene traducción literal al idioma español y se maneja tal cual en nuestra legislación). Este principio consiste en pactar las operaciones con partes relacionadas, de la misma manera en que se hubiera hecho entre partes independientes en operaciones comparables. El principio “**Arm’s length**” tiene su origen en el artículo 9 del Modelo Convenio para Evitar la Doble Tributación e Impedir la Evasión Fiscal, de la OCDE. Dicho artículo, además de mencionar ese principio, establece que se podrán rechazar las deducciones de operaciones con partes relacionadas, superiores a los valores que hubieran pactado partes independientes en operaciones comparables.

A partir de 1997, las obligaciones estipuladas en la Ley del Impuesto Sobre la Renta, son dos. La primera consiste en pactar todas las operaciones con partes relacionadas, bajo el principio "arm's length". La segunda aplica para las personas que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero, de contar con documentación que compruebe que dichas operaciones cumplen con el principio "arm's length".

La documentación comprobatoria debe identificar plenamente al contribuyente y a sus partes relacionadas con las que tuvo operaciones, incluyendo documentación que soporte la relación; un análisis de las funciones o actividades, activos utilizados y riesgos asumidos por el contribuyente; información y documentación sobre las principales operaciones con partes relacionadas, indicando sus montos; y el método aplicado; como, información sobre operaciones o empresas comparables. También se incluyeron en la Ley del Impuesto Sobre la Renta, seis métodos para comprobar que se utilizó el principio "arm's length". Estos métodos también fueron creados por la OCDE, y son: El Método de Precio Comparable no Controlado, el Método de Precio de Reventa, el Método de Costo Adicionado, el Método de Partición de Utilidades, el Método Residual de Partición de Utilidades, y el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidades de Operación. Cada método es aplicable en situaciones distintas, y depende del tipo de operaciones con partes relacionadas que celebre el contribuyente.

El Código Fiscal de la Federación permite solicitar una resolución a las autoridades, que confirme que el método aplicado, así como los comparables utilizados, son correctos para soportar que las operaciones con partes relacionadas cumplen con el principio "arm's length".

A la fecha, estas disposiciones de precios de transferencia están en vigor desde el 1 de enero de 1997, en la Ley del Impuesto Sobre la Renta, y no han sufrido cambios importantes.

En los capítulos del uno al tres de este trabajo se mencionan aspectos generales con el ánimo de dar un panorama amplio acerca de los antecedentes, conceptualización, sujetos y operaciones sujetas a los Precios de Transferencia, así como el enfoque y efectos fiscales de éstos.

En el capítulo cuatro se mencionan en forma teórica los procedimientos y métodos aplicables a Precios de Transferencia.

En el capítulo cinco se incluyen las más recientes modificaciones y adecuaciones respecto a los Precios de Transferencia desde el punto de vista de las obligaciones fiscales.

En el capítulo seis se desarrollan en forma práctica los procedimientos y métodos para realizar el estudio de Precios de Transferencia, y así finalmente concluir el tema.

CAPÍTULO 1

GENERALIDADES

1.1 ANTECEDENTES Y ORIGEN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

Los Precios de Transferencia aparecen como figura para evitar estrategias que permitan dirigir las utilidades o pérdidas generadas en un país, hacia otro que le dé más facilidad o que les permita el libre manejo de las cifras. Asimismo, el procedimiento de Precios de Transferencia se creó como elemento de control en operaciones en las que se involucran más de dos empresas, que tengan o no residencia impositiva en un mismo país y con la finalidad de supervisar que las operaciones que se efectúen se apeguen a la realidad y que no sean meras especulaciones para lograr beneficios fiscales.

Los Precios de Transferencia cumplen con su función, cuando se encuentran estipulados en la legislación fiscal de un país y además cuentan con los soportes que les permitan la verificación de las operaciones entre empresas, con la finalidad de controlar los flujos de inversión y utilidades que se trasladen entre los entes que participen en la operación. Por otro lado, deben apearse a los convenios para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal, ya que en éstos se plasman las reglas de las operaciones internacionales y los acuerdos para el intercambio de información tributaria, para cumplir cabalmente con lo que señalan las normas.

A falta de los soportes legales tanto del ámbito interno como del contexto internacional, los lineamientos de observancia de los precios de transferencia serían vulnerables y por lo tanto no se contaría con un apoyo que facilitara verificar y obligar al contribuyente a tributar bajo un esquema global o universal, considerando todas las operaciones celebradas y eliminando las erogaciones y los actos provocados con el fin de minimizar la base gravable.

La instrumentación de los precios de transferencia surge durante la Primera Guerra Mundial y a través de una legislación sin complicaciones basada en principios preventivos más que operativos. El primer país que utilizó estos precios fue Gran Bretaña en 1915 seguido de los Estados Unidos de América quien los implementa durante el año de 1917. Durante los años de 1915 y hasta mediados de 1960, los países industrializados si bien reconocieron en sus legislaciones a los precios de transferencia su utilización no fue generalizada. Sin embargo, una vez que la economía mundial se fortaleció después de la Segunda Guerra Mundial, el tema del presente trabajo tomó mucho mayor importancia, misma que en la actualidad ha alcanzado tal fuerza que se ha hecho necesario profundizar en su estudio y comprensión para su correcta adopción y aplicación.

La figura de precios de transferencia se adopta en México en la Ley del Impuesto Sobre la Renta en virtud de la apertura que en materia económica nuestro país ha venido reflejando en los últimos años.

La apertura de fronteras así como el dinamismo de las transacciones comerciales entre los países, trajo como consecuencia que se crearan organismos internacionales para regular los flujos en las operaciones de importación y exportación.

Este dinamismo afectó a la materia fiscal en términos generales, puesto que las empresas participantes en el comercio internacional, iniciaron actos para trasladar sus ingresos a través de operaciones a otros países que les permitieran facilidades fiscales.

El precio de transferencia fue, en su contexto, el primer indicativo de protección para verificar el origen y destino de los ingresos generados en operaciones internacionales, y teniendo como fin el de sentar las bases que permitieran a las autoridades fiscales determinar en los actos llevados a cabo, si existía la intención por parte de los contribuyentes de evadir la responsabilidad tributaria en el país de residencia o en algún otro.

El primer organismo encargado del análisis de lo que hoy conocemos como precio de transferencia fue el Grupo AD HOC de la Organización de las Naciones Unidas. Sus estudios y principios se conservan y son hoy en día los lineamientos que se vierten en el modelo de tratado tributario que este organismo ha estructurado y difundido (Modelo ONU). Asimismo, los lineamientos de los precios de transferencia también se recogen en la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (Modelo OCDE) y en el acuerdo tributario de los Estados Unidos de América (Modelo USA).

En la mayoría de los países, el precio de transferencia se aplica para regular el cumplimiento de los impuestos directos (a través de disposiciones legales) y las transacciones entre empresas relacionadas residentes en territorio nacional y/o residentes en el extranjero (dentro de los países se encuentran Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Japón, Korea, México, Noruega, Suecia, Inglaterra, y Estados Unidos de América).

En otros países, el precio de transferencia se aplica solamente a ciertas operaciones entre empresas residentes y no residentes como Canadá, Argentina y Holanda, entre otros y por lo regular se refieren a actos que generan regalías, servicios de transporte de pasajeros y arrendamientos.

Algunos países aplican el sistema de precio de transferencia para impuestos tanto directos como indirectos, como es el caso de Argentina, Brasil y Sudáfrica; en Colombia e Israel se excluye en el comportamiento del Impuesto al Valor Agregado.

En el caso de México, la Ley del Impuesto Sobre la Renta contempla en el artículo 64-A, los lineamientos que en la mayoría de los países se conoce como **Precios de Transferencia**. Este artículo tiene como propósito fundamental evitar prácticas que afecten el cumplimiento fiscal en empresas nacionales e internacionales y que distraigan el cumplimiento de carácter fiscal, tal es así que la Comisión de Hacienda y Crédito Público al rendir su dictamen sobre la reforma a esta ley por el Presidente de la República sostuvo lo siguiente:

“Esta comisión que dictamina, considera que es adecuada la respuesta del Ejecutivo Federal de adicionar un artículo (64-A) a la Ley del Impuesto Sobre la Renta para determinar ingresos presuntivamente cuando los contribuyentes realicen operaciones en las que no se pacten precios o contraprestaciones acordes a los de mercado, por el interés que uno de ellos pueda tener en los negocios del otro y así distorsione sus ingresos o deducciones. Con esto se evitarán prácticas incorrectas que se presenten entre empresas nacionales y multinacionales.”

Este artículo a su vez se aplica en forma armónica con los artículos 17, 62, 64, 65 y 65-A de la misma ley con relación al artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación.

La materia de precio de transferencia en nuestra legislación, ha manifestado constantes cambios tratándose de adecuar a las necesidades y directrices que en esta materia se enmarcan en el ámbito internacional.

Es importante mencionar que los convenios para evitar la doble tributación, y prevenir la evasión fiscal, tienen por objeto eliminar las barreras que por efectos tributarios no permitan una elección libre por parte de los inversionistas, para dirigir sus operaciones en un país en lugar de otro. Estos convenios neutralizan las inconveniencias impositivas, tratando de igualar tasas y tarifas entre los países que participan en un tratado comercial y por lo tanto, eliminar a su vez la competencia que en lo que a impuestos se refiere se pueda crear, logrando de esta manera un equilibrio entre los impuestos involucrados en una decisión para hacer negocios.

1.2 CONCEPTUALIZACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y

PARTES RELACIONADAS.

Precios de transferencia.

El término “Precios de Transferencia” no existe como tal en la legislación fiscal, y se ha adoptado de la doctrina tributaria para referirse a los precios que se fijan en las operaciones celebradas entre “partes relacionadas”.

En términos generales se debe entender como precio de transferencia:

“Todos aquellos lineamientos que van orientados a evitar, que por actos de naturaleza comercial o contractual se provoquen efectos fiscales nocivos en el país donde se generan las utilidades o pérdidas en una actividad empresarial o de servicio”.

El concepto de precios de transferencia es una figura impositiva, novedosa y de reciente inclusión en nuestra legislación fiscal. Este concepto, no obstante, su novedad, ha generado inquietud en su política de aplicación, tanto en las autoridades fiscales como en los contribuyentes o sujetos a quienes va dirigida la norma tributaria.

Las tendencias en los precios de transferencia se encaminan a crear elementos que permitan verificar que las operaciones de los contribuyentes sean reales y se apeguen a las circunstancias que en el momento influyeron a celebrar un acto por debajo de sus estándares normales o, a contratar un servicio o en su caso a pagar un pasivo.

En México, la Ley el Impuesto Sobre la Renta establece en el artículo 64-A los lineamientos que configuran en el marco interno a los precios de transferencia, y otorga la facultad a la autoridad para determinar los ingresos acumulables y las deducciones autorizadas de las personas morales que lleven a cabo actividades de índole empresarial,

incluyendo a los fideicomisos constituidos para esta finalidad, mediante la determinación del precio o monto de las contraprestaciones en operaciones celebradas entre partes relacionadas.

En lo que se refiere a las operaciones celebradas entre los contratantes, éstos se refieren a los casos de financiamiento; prestación de servicios; uso, goce o enajenación de bienes tangibles; conceder la explotación o transmisión de un bien intangible y enajenación de acciones, entre otras operaciones.

Por lo general, “precios de transferencia” no representan el valor de mercado de las transacciones, toda vez que la situación en la que se encuentran las “partes relacionadas” es diferente al de las “partes independientes” (no relacionadas). Es decir, los precios que se fijan entre partes relacionadas son diferentes a los que se fijan entre partes independientes, aun tratándose de operaciones similares y bajo condiciones similares (comparables).

Estos precios de transferencia provocan distorsión en la recaudación fiscal, ya que a través de ellos se transfieren utilidades o pérdidas a empresas con una menor carga fiscal o situación de privilegio. De ahí que las autoridades fiscales obliguen a los contribuyentes a fijar sus precios a valor de mercado, como el que se fija entre partes independientes cuando se da el “libre juego de la oferta y la demanda”, precio que se conoce internacionalmente con el nombre de “arm’s length”.

Partes relacionadas.

De conformidad con el penúltimo párrafo del artículo 64-A de la Ley del Impuesto

Sobre la Renta se establece lo siguiente:

“Se considera que dos o más personas son partes relacionadas cuando una participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la

otra, o cuando una persona o grupo de personas participe directa o indirectamente en la administración, control o capital de dichas personas”.

Por lo anterior, basta con que una persona sea accionista, con una sola acción, de dos sociedades, para que éstas sean partes relacionadas. Inclusive, sin ser accionista, sea el administrador de ambas.

Las características apuntadas cuando se reflejan entre dos o más sujetos pasivos, en términos generales los conocemos bajo el concepto de entes relacionados o vinculados, por lo que de faltar alguna de éstas características no nos encontraremos en el supuesto de precios de transferencia, puesto que no se refleja una relación o vinculación por parte de los contratantes.

1.3 RAZÓN DE SER DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

La razón de los precios de transferencia se da precisamente porque se presenta una verdadera distorsión en la recaudación fiscal, sobre todo cuando se trata de operaciones internacionales. Una empresa ubicada en un país sobrefactura sus operaciones a otra empresa de otro país; de esta forma, el país de esta última empresa deja de recaudar el impuesto que le corresponde, al transferirse las utilidades, vía sobreprecio a otro país.

Si se mide este fenómeno globalmente, resulta que los gobiernos de un país se verán beneficiados fiscalmente al reportar menos utilidades y algunos reportarán utilidades mayores, dejando mayor parte de impuestos en su país.

Es por ello que los gobiernos se preocupan por regular éstas operaciones a través de los diferentes métodos para determinar los precios de transferencia, encaminados a equilibrar las operaciones entre las partes relacionadas.

Lo mismo podemos decir cuando existen *operaciones entre partes relacionadas ubicadas ambas en el mismo país*.

Para lograr corregir esta distorsión en la recaudación de los impuestos, en el artículo 65 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta se establecen seis métodos, dentro de los cuales, los contribuyentes pueden elegir el que más se adapte a sus operaciones.

Es por ello que el concepto de precios de transferencia despertó inquietud en la autoridad fiscal, ya que a través de su aplicación es posible incrementar la recaudación, al revisar las operaciones celebradas entre sujetos pasivos relacionados y sin la necesidad de modificar substancialmente los procesos de fiscalización.

Esta inquietud también se ha manifestado en los contribuyentes, ya que éstos tratan de eliminar los riesgos para no ubicarse en la determinación de un precio o contraprestación

que provoque un ajuste en el pago del impuesto sobre la renta, producto de una operación que pueda ser considerada como un medio para transferir ingresos, pérdidas o deducciones entre partes relacionadas.

CAPÍTULO 2

LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y EL ENFOQUE FISCAL

2.1 La Administración Fiscal en México y su legislación.

Normas de la Ley del Impuesto Sobre la Renta - 1994

En cuanto a la legislación en México, ésta prevé expresamente normas para las transacciones entre empresas vinculadas; éstas se aplican tanto para las transacciones internas o locales como internacionales, y tienen como criterio general el principio operador independiente ("arm's length principle"), adoptando como método general para la aplicación de este principio el de los precios comparables no controlados.

Su artículo 64 establece como norma general que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá determinar presuntivamente el precio en que los contribuyentes adquieran o enajenen bienes, así como el monto de la contraprestación en el caso de operaciones distintas de la enajenación, en los siguientes casos:

1. Cuando las operaciones se pacten a menos del precio de mercado o el costo de adquisición sea mayor que dicho precio.
2. Cuando la enajenación de los bienes se realice al costo o a menos del costo, salvo que el contribuyente compruebe que la enajenación se hizo al precio de mercado en la fecha de la operación, o que los bienes sufrieron demérito o existieron circunstancias que determinaron la necesidad de efectuar la enajenación en esas condiciones.

3. Cuando se trate de operaciones de importación o exportación, o en general se trate de pagos al extranjero.

El artículo 64-A establece, con relación a transacciones realizadas entre partes relacionadas o personas vinculadas, que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá a efectos de determinar ingresos presuntivamente, estimar el precio o la contraprestación de las operaciones celebradas entre personas morales, residentes en el país o en el extranjero, personas físicas con actividades empresariales o establecimientos permanentes en el país de residentes en el extranjero, si una de ellas posee interés en los negocios de la otra, o bien si existen intereses comunes entre ambas, o inclusive cuando una tercera persona tenga interés en los negocios o bienes de aquellas, siempre que:

- En el caso de préstamos o descuentos sobre créditos directa o indirectamente, la tasa de interés pactada sea distinta de la que hubiere pactado en el momento en el que surgió la deuda, en operaciones independientes con o entre partes sin interés relacionados y bajo condiciones similares, o aún cuando siendo igual, se de algún caso de los previstos en el artículo 64. Para este efecto deberán tomarse en cuenta todos los elementos pertinentes que se requieran, según el caso, tales como el monto principal, plazo, garantías, solvencia del deudor y la tasa de interés prevaeciente en el lugar de residencia del acreedor o del deudor.

- En el caso de prestación de servicios, se cobre un precio distinto al que se hubiere cobrado por servicios idénticos o similares, en transacciones independientes con o entre partes con interés relacionados y bajo condiciones similares. Para este efecto deberán tomarse en cuenta todos los elementos pertinentes, que se requieran, según el caso, tales

como si el servicio involucrara o no una experiencia y conocimientos técnicos y si el precio cobrado es o no proporcional con el beneficio obtenido.

Sin embargo, en el caso de la prestación de servicios que sean de los que se prestan de acuerdo con el giro de las personas a que se refiere este artículo deberá tomarse como precio, el que se determine normalmente de acuerdo con los ingresos y deducciones autorizadas, siempre que se relacionen con los servicios prestados, salvo que el giro sea prestar servicios a partes relacionadas.

- En el caso de uso, goce o enajenación de bienes tangibles la renta o precio cobrado, sea distinto del que se hubiere cobrado por el uso, goce o enajenación de bienes tangibles idénticos o similares durante el periodo de uso o goce o en el momento de la enajenación, en transacciones independientes con o entre partes con interés relacionados y bajo condiciones idénticas o similares. Para estos efectos deberán tomarse en cuenta todos los elementos pertinentes que se requieran, según sea el caso, tales como precios de adquisición, la inversión del propietario en el bien, el costo de mantenimiento, y el tipo y las condiciones en las que se encontraba el bien.

- En el caso de que se conceda la explotación o se transmita un bien intangible, la suma del total de pagos, o las regalías cobradas sobre la base de la producción, ventas, utilidades u otras medidas, o el pago realizado con la concesión de licencias de patente o registro recíprocas, sea distinto del que se habría obtenido por la concesión de explotación o transmisión de bienes idénticos o similares en transacciones independientes con o entre partes sin interés relacionados y bajo condiciones idénticas o similares.

No se concederá la suma total de pagos a que se refiere el párrafo anterior, sino el derecho o la propiedad que se hubiere adquirido sobre el bien intangible, cuando las partes

hubieran compartido los gastos y riesgos con relación al proyecto de desarrollo e investigación de dicho bien.

En el caso de que no existieran transacciones similares para efectos de comparación, las autoridades, además de poder utilizar otros métodos deberán considerar:

- La posibilidad de que el bien en cuestión pueda ser sustituido por alguno que existiere en el mercado.
- La exclusividad que tenga sobre el bien.
- La duración de la licencia de patente o registro.
- El costo de producto de investigación y desarrollo del bien.

En el caso de que se hubieren prestado servicios en la transmisión del bien, el precio cobrado por el servicio.

Por su parte el artículo 65 de aquella ley, establece otros métodos de aplicación general por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para determinar presuntivamente el costo de los bienes, el precio de adquisición o enajenación de los bienes o en su caso el monto de la contraprestación disponiendo que ésta podrá considerar lo siguiente:

- Los precios corrientes en el mercado interior o exterior y en defecto de éstos el de avalúo que practiquen u ordenen practicar las autoridades fiscales.
- El costo de los bienes incrementado por el porcentaje de utilidad bruta con que opera el contribuyente, determinado de conformidad con el Código Fiscal de la Federación.
- El precio en el que una persona enajene bienes adquiridos del contribuyente, disminuido con el coeficiente que para determinar la utilidad fiscal de dicha

persona le correspondería conforme a las disposiciones pertinentes de Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Con relación a los intereses mencionados en el artículo 66, se establece que los pagados por personas morales o establecimientos permanentes en el país de residentes en el extranjero a personas morales residentes en México o en el extranjero, cuando una de ellas posea interés en los negocios o bienes de la otra, o bien existan intereses comunes entre ambas o inclusive cuando una tercera persona tiene interés en los negocios o bienes de aquellas, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá considerar para efectos de esa ley que los intereses tendrán el tratamiento fiscal de dividendos cuando se dé alguno de los supuestos que a continuación se señalan:

- Que el deudor formule por escrito promesa incondicional del pago parcial o total del crédito recibido, a una fecha determinable en cualquier momento por el acreedor.
- Que en caso de incumplimiento por el deudor, el acreedor tenga derecho a intervenir en la dirección o administración de la sociedad deudora.
- Que los intereses que deba pagar el deudor estén condicionados a la obtención de utilidades o que su monto se fije sobre la base de éstas.

A partir de 1997, la Ley del Impuesto Sobre la Renta introduce por primera vez la lista de métodos que se deben emplear tanto por el sujeto pasivo como por la autoridad para determinar los precios transferencia. Estos métodos los podemos enumerar conforme a lo siguiente:

1. Método de Precio Comparable no Controlado.
2. Método del Precio de Reventa.

3. Método del Costo Adicionado.
4. Método de Partición de Utilidades.
5. Método Residual de Partición de Utilidades.
6. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación.

Si bien la ley que se señala establece en forma limitada los métodos de referencia, el Código Fiscal de la Federación por su parte indica que por vía de la consulta, los contribuyentes podrán determinar sus precios bajo el procedimiento que consideren más adecuado para que sea aprobado por la autoridad fiscal.

La autoridad podrá para efecto de determinar: a) Ingresos Acumulables y/o b) Deducciones Autorizadas de operaciones celebradas con:

1. Personas morales residentes en el país.
2. Personas morales residentes en el extranjero.
3. Personas físicas.
4. Establecimientos permanentes en el país de residentes en el extranjero.
5. Bases fijas de residentes en el extranjero.
6. Actividades realizadas a través de fideicomisos sí:
 - Una de ella posee interés en el negocio de la otra.
 - Existen intereses comunes entre ambas.
 - Inclusive cuando una tercera persona tenga interés en los negocios o bienes de aquellas.

2.2 PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN MÉXICO Y LA O.C.D.E.

Hace poco más de una década, México decidió abrir sus puertas al comercio exterior. Derivado de ello, el país empieza a regular éstas operaciones, mediante la celebración de tratados con diversos países, siendo uno de los más importantes el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Asimismo, la inserción de México en el proceso globalizador se hace más evidente al formar parte de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Tomando en cuenta que ésta organización, tiene por objeto el analizar los problemas que enfrenten sus países miembros, así como el de proponer soluciones para los mismos, el tópico de precios de transferencia no ha sido la excepción.

Los precios de transferencia, como ya se ha mencionado, consisten básicamente en la manipulación de precios por bienes o servicios transferidos dentro de un grupo de empresas, con el fin de transferir las utilidades a los países sede del grupo multinacional, o a los países con bajas tasas impositivas, conocidas estas últimas como jurisdicciones de baja imposición fiscal (JUBIFI).

Por ello, la OCDE emitió un Convenio Modelo para Evitar la Doble Tributación, en el cual se establece que las operaciones entre partes relacionadas se deberán celebrar bajo las mismas condiciones que prevalecieran si no existiera tal relación (Principio o estándar arm's length). Asimismo, ésta organización mundial ha dado algunos lineamientos en materia de precios de transferencia, ante las dificultades de carácter práctico y político para:

1. Determinar el ingreso y los gastos que deban considerarse en una jurisdicción determinada.

2. Conciliar entre los países el derecho de gravar las utilidades de un contribuyente en función de los ingresos y gastos que se originan dentro de su territorio, procurando eliminar la doble o múltiple tributación y,

3. Ayudar a las autoridades fiscales a tener un mayor intercambio de información sobre las operaciones que realizan los contribuyentes.

En México la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, ahora a través del Servicio de Administración Tributaria (SAT) ha reforzado la fiscalización de las actividades internacionales con personal calificado que le permitirán tener una buena aplicación de las técnicas de auditoría basadas en actos provenientes de análisis económicos y legales. En estas circunstancias, en 1995, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público emitió reglas para la industria maquiladora en materia de precios de transferencia, ofreciendo a estos contribuyentes la alternativa de *safe harbor* (puerto seguro) del 5% sobre el valor total de los activos fijos, incluyendo aquellos de propiedad extranjera.

Dos años más tarde, la legislación fiscal mexicana sería modificada para introducir algunos conceptos contenidos en las directrices de la OCDE. Una de las reformas consiste en la obligación de que todos los contribuyentes incluyendo a los maquiladores, que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero, de contar con documentación que compruebe que los precios de esas operaciones se pactaron como si la operación se hubiera celebrado con un tercero independiente (principio o estándar *arm's length*).

A partir de 1997, la Ley del Impuesto Sobre la Renta fue modificada, para incluir dentro de ella, artículos que regulen a los precios de transferencia. Dentro de estas modificaciones, se incluyeron en la Ley del Impuesto Sobre la Renta algunos conceptos

establecidos en las Guías de Precios de Transferencia de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

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

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

¿Cuáles son los objetivos de la OCDE?

Promover las políticas tendientes a:

- Realizar la mayor expansión posible de la economía y el empleo y un progreso en el nivel de vida dentro de los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial.
- Contribuir a una sana expansión económica en los países miembros, así como no miembros, en vías de desarrollo económico.
- Contribuir a la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria conforme a las obligaciones internacionales.

Compromisos de los países miembros:

- Promover la utilización eficiente de sus recursos económicos.

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

Documentos Básicos.

- Convención relativa a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (14 Dic. 1960). Convention on the Organization for Economic Cooperation and Development OECD, París, 14th december 1960. Publicada en el

Diario Oficial de la Federación del los Estados Unidos Mexicanos el 5 de Julio de 1994.

Existen numerosos calificativos para la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. Se le ha llamado depósito de ideas, agencia de control, club de ricos, universidad no académica o centro de reunión en donde los asociados hablan de su trabajo. La organización tiene un poco de cada una de éstas denominaciones; sin embargo, ninguna de ellas la define de manera completa.

La OCDE reúne a 29 países miembros en una organización en la cual lo más importante es la oportunidad que ofrece a los gobiernos para que discutan entre ellos sus políticas económicas y sociales.

Estos países comparan experiencias, buscan soluciones a problemas comunes y trabajan para coordinar políticas nacionales que en el mundo actual cada vez más globalizado, deben integrar una red de procedimientos uniformes dentro de cada país. Los intercambios entre ellos pueden llegar a convertirse en tratados para llegar a proceder de manera formal: por ejemplo, se establecen códigos legalmente vinculados para la libre circulación de capital y servicios, se firman tratados para tomar medidas enérgicas en contra de la corrupción o para cancelar subsidios a la construcción naval.

Sin embargo, es más frecuente que las discusiones contribuyan a que dentro de los propios gobiernos se cuente con un trabajo mejor informado para coadyuvar a la acción de las políticas públicas a nivel nacional y evaluar de mejor manera los efectos que las políticas nacionales producen en la comunidad internacional. Además, ofrece una oportunidad para reflexionar e intercambiar con otros países perspectivas con características similares.

La OCDE es un grupo de países que comparten las mismas ideas, es un club de ricos en el sentido de que sus países miembros producen dos tercios de los bienes y servicios del mundo, pero no es un club exclusivo.

En lo esencial la membresía está abierta a los países comprometidos con los principios de la economía de mercado y la democracia plural. El núcleo de los miembros originales se ha ampliado de Europa a América del Norte para incluir a Japón, Australia, Nueva Zelanda, Finlandia, México, La República Checa y más recientemente Hungría. Además, la OCDE ha establecido una relación con el resto del mundo a través de programas con países del antiguo bloque Soviético, de Asia y América Latina; contactos que en algunos casos pueden llegar a traducirse a nuevas membresías.

Los intercambios entre gobiernos de países de la OCDE nacen de la información y los análisis que proporcionan el Secretariado de la Organización en París. Diversos servicios del secretariado de la OCDE recaban información, y verifican el giro de los acontecimientos, analizan y pronostican tendencias de tipo económico mientras que otros, investigan los cambios sociales o la evolución de normas en el comercio, medio ambiente, agricultura, tecnología, sistemas tributarios y otros. Este trabajo en áreas que reflejan la estructura de las dependencias responsables de formular las políticas en los diversos ministerios, se efectúa en estrecha consulta con los funcionarios encargados de las mismas, ya que serán ellos quienes hagan uso de los análisis; y sirve de apoyo en las discusiones de los países miembros cuando se reúnen en los Comités Especializados de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. Mucha de la investigación efectuada es publicada en forma de libros o informes.

Comercio Internacional

El motor del desarrollo económico es el comercio, y ahora con la globalización de mercados, éste opera a un ritmo acelerado. La Dirección de Comercio examina las reglas multilaterales y disciplinarias que serán necesarias en el futuro para mantener cierto orden frente a un área de comercio en intensa expansión.

La Dirección de Comercio de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico continuará involucrada en los análisis y preparativos para futuras negociaciones comerciales que abarcaran nuevos aspectos de las reglas comerciales, tales como el medio ambiente, políticas de competencia, política industrial y tecnología.

Al mismo tiempo, su análisis de modelos y políticas comerciales pueden ayudar a anticipar problemas que surgen debido a la presión de una competencia cada vez más

intensa. Además, la labor que ha efectuado ésta dirección sobre los créditos para la exportación única en su género, ha llevado a los países por una ruta alejada de un comercio distorsionado.

Asuntos Financieros, Fiscales y de Empresas

La Dirección para Asuntos Financieros, Fiscales y de Empresas trabaja para crear un ambiente propicio para los negocios, fomentando mercados eficientes y estableciendo un marco de trabajo justo y predecible para las finanzas de inversiones internacionales. Ésta dirección, con múltiples facetas, promueve la libertad de inversión internacional, la circulación de capitales y el intercambio de servicios. Hace el seguimiento y analiza el desarrollo de mercados financieros, tales como: la banca, inversiones y seguros. Establece principios de tributación internacional, investiga los efectos de las reformas fiscales a nivel nacional e internacional y fomenta la cooperación para luchar contra el fraude fiscal. Otra función de ésta dirección, es impulsar una competencia sana o antimonopolio, políticas de cooperación entre organismos nacionales que vigilan el cumplimiento de las leyes para la competencia, además, apoya las políticas de protección e información a los consumidores. Está también a la vanguardia en el combate contra el lavado de dinero y la corrupción en el comercio internacional.

Alcance de la OCDE

El foco central de las actividades de la OCDE se ha desplazado, de constituir las economías de sus países miembros después de la devastadora Segunda Guerra Mundial a usar esa experiencia de reconstrucción para ayudar a otros. Alrededor de 30 países han

expresado su interés en colaborar con / o afiliarse a la OCDE, desde Asia hasta América Latina y de un extremo a otro de lo que una vez fue el mundo comunista.

Después de la desintegración del bloque Soviético en 1989, la OCDE ha emprendido un amplio programa de asistencia a través del Centro para la Cooperación con las Economías en Transición (CCET por sus siglas en inglés), para los países que establezcan economías de mercado. Este centro se encarga de coordinar las relaciones entre estos países en transición y, virtualmente todas las áreas del Secretariado de la OCDE.

Polonia, Hungría, la República Checa y la República Eslovaca cuentan con la relación más estructurada bajo el auspicio del programa Socios en Transición. Rusia cuenta con un acuerdo de cooperación especial. Además, la mayoría de los países del Centro y Este de Europa y muchas de las Repúblicas que representaron a la Unión Soviética tiene una relación de trabajo con la OCDE, que abarca desde asistencia técnica en campos especializados hasta la revisión de economías nacionales. El personal que integra el grupo del CCET es responsable de diseñar el programa y de supervisar su puesta en operación. Controla al banco de datos y el sistema de acceso electrónico para rastrear solicitudes, ofertas y la realización de proyectos de ayuda de organismos internacionales, gobiernos, instituciones académicas y empresas.

Todas las direcciones especializadas de la OCDE están totalmente involucradas en la puesta en marcha de los programas del Centro.

Existe un programa para estar en contacto con las economías más dinámicas fuera de la OCDE. En Asia la OCDE mantiene un diálogo constante con Hong Kong, Corea, Malasia, Singapur, Taiwan y Tailandia. En América Latina existen lazos cada vez más estrechos con Argentina, Brasil y Chile. México, la República Checa y Hungría se

adhirieron a la OCDE en 1994, 1995 y 1996, respectivamente. Los contactos a menudo adoptan la forma de conferencias y talleres de trabajo para intercambio de información sobre puntos de vista en tópicos especializados, tales como, comercio, inversión, transporte, sistemas tributarios y finanzas.

Durante mucho tiempo la OCDE ha estado en contacto con los países en desarrollo a través del Comité de Asistencia al Desarrollo y del Centro de Desarrollo que investigan temas sociales y económicos en los países en desarrollo; y a través del "Club de Sahel" que ofrece un foro para la reflexión y consulta entre los países de África Occidental y las Agencias de Asistencia de la OCDE.

Acuerdos del Modelo OCDE

I) Recomendaciones de los gobiernos de los distintos países miembros:

1. Continuar con los esfuerzos para concluir los acuerdos bilaterales tributarios referentes a utilidades y capital con aquellos países miembros que todavía no han firmado tales acuerdos y revisar aquellos puntos que no están vigentes hoy en día.

2. Cuando se concluyan nuevos acuerdos o se revisen algunos existentes se deben adaptar al Acuerdo del Modelo Tributario.

II) Invitación a los gobiernos de los países miembros:

1. Notificar a los responsables del texto de cualquier acuerdo nuevo o modificado referente a resultados fiscales y capital concluido con cualquier país miembro o no miembro.

2. Continuar notificando al Comité de Asuntos Fiscales acerca de las reservas de ciertos artículos, así como cualquier observación o comentario.

III) Instruir al Comité de Asuntos Fiscales para que continúe revisando las situaciones donde las provisiones señaladas por el Acuerdo del modelo tributario, o los comentarios puedan requerir modificación sobre la base de la experiencia de los países miembros, y efectúen las propuestas apropiadas para hacer las actualizaciones periódicas.

IV) Decidir la revocación de las recomendaciones del Consejo (23 de julio de 1992).

Recomendaciones del acuerdo OCDE concerniente al acuerdo del modelo tributario en referencia a utilidades y capital (Adoptado por el Consejo en marzo de 1994).

El Consejo,

Habiendo revisado el artículo 5b del acuerdo de la OCDE del 14 de diciembre de 1960;

Habiendo revisado las recomendaciones del Consejo del 23 de julio de 1992, referentes a evitar la doble tributación:

Habiendo revisado el informe del Comité para Asuntos Fiscales del 25 de enero de 1994 sobre los acuerdos del modelo;

Se considera la necesidad de eliminar los obstáculos jurídicos internacionales que presenta la doble tributación para el libre movimiento de los bienes, servicios, capital y personas entre países miembros de la OCDE;

Se considera la necesidad de armonizar los acuerdos bilaterales existentes con la base de principios, definiciones, reglas, y métodos uniformes, interpretaciones comunes y extender estos acuerdos a todos los países miembros y a los no miembros;

Se considera que los esfuerzos efectuados han tenido resultados importantes y que la revisión propuesta del Acuerdo del Modelo Tributario hará posible confirmar y extender la cooperación internacional en materia tributaria.

Recomendaciones del Consejo de la OCDE concernientes al Acuerdo del Modelo Tributario sobre utilidades y capital (Adoptado por el Consejo el 21 de septiembre de 1995)

El Consejo,

Habiendo revisado el artículo 5b del Acuerdo del Modelo OCDE del 14 de diciembre de 1960;

Habiendo revisado las recomendaciones del consejo del 31 de marzo de 1994 concerniente al Acuerdo del Modelo Tributario sobre utilidades y capital:

Habiendo revisado el informe del Comité para Asuntos Fiscales titulado " Acuerdo del modelo tributario actualizado 1995 "

Haciendo notar que no es necesaria ninguna otra revisión del modelo tributario hasta ésta etapa;

Con la propuesta del Comité para Asuntos Fiscales se decidió que el apéndice de las recomendaciones del Consejo deberá ser modificado de acuerdo al Comité para Asuntos Fiscales.

Algunos aspectos relevantes pueden encontrarse en el Reporte del acuerdo del modelo tributario de la OCDE: Atribución del Ingreso a Establecimientos Permanentes, publicado en 1994.

Los precios de transferencia son importantes tanto para los contribuyentes, como para la Administración Hacendaria, porque éstos determinan en gran medida los ingresos y

gastos, y por lo tanto el resultado fiscal de entidades asociadas en diferentes jurisdicciones fiscales.

Los asuntos de precios de transferencia originalmente surgen en intercambios entre empresas asociadas operando en la misma jurisdicción de impuestos. Cuando no es así, estos aspectos se tornan más difíciles de manejar por que involucran a más de una jurisdicción de impuestos, por lo que cualquier ajuste al precio de transferencia de una jurisdicción implica un correspondiente cambio en la otra jurisdicción. Sin embargo, si la otra jurisdicción no está de acuerdo en hacer el ajuste correspondiente la corporación internacional será doblemente gravada por ésta porción de utilidades.

Con el objeto de minimizar el riesgo de ésta doble imposición fiscal, se requiere que el Consejo Internacional, establezca para efectos fiscales precios de transferencia para transacciones más allá de las fronteras.

- Este reporte es una revisión y compilación de informes previos del Comité para Asuntos Fiscales de la OCDE haciendo referencia a precios de transferencia y otros aspectos relacionados con impuestos con respecto a empresas multinacionales.

El informe principal es " Precios de Transferencia en empresas multinacionales " (1979), el cual fue elaborado con el principio de libre competencia señalado en el artículo 9. Otros informes se refieren al tratamiento de precio de transferencia en un contexto de temas específicos. Estos informes son " Precios de Transferencia y Empresas multinacionales Tres temas Fiscales ", (1984) y pequeña capitalización, (1978).

- El informe también se refiere a la decisión de la OCDE sobre la propuesta 482 de la regulación de Estados Unidos (aspectos Fiscales de los Precios de Transferencia

en Empresas Multinacionales), sin embargo, el informe se limita a la problemática específica de Estados Unidos.

- Los países miembros de la OCDE continúan apoyando el principio de libre competencia como se menciona en el Acuerdo del Modelo Tributario de la OCDE y en el informe de 1979. Este informe establece cuatro lineamientos sobre la aplicación del principio de libre competencia para evaluar los precios de transferencia de empresas asociadas. Estas guías intentan ayudar a la Administración Hacendaria y a empresas multinacionales indicando formas de encontrar soluciones mutuamente satisfactorias para casos de precios de transferencia, minimizando así conflictos y evitando costos de litigios.

- Este informe analiza los métodos para evaluar si las condiciones de las relaciones comerciales y financieras entre corporaciones multinacionales satisfacen el principio de libre competencia y discuten las aplicaciones prácticas de estos métodos.

El concepto de precio de transferencia es una figura impositiva, novedosa y de reciente inclusión en nuestra legislación fiscal. Este concepto no obstante su novedad, ha generado inquietud en su política de aplicación, tanto en las autoridades fiscales como en los sujetos a los que va dirigida la norma tributaria.

Como sujetos pasivos debemos considerar a las personas morales, residentes en el país o en el extranjero, personas físicas y establecimientos permanentes con bases fijas en el país de los residentes en el extranjero, así como las actividades que se lleven a cabo a través de fideicomisos.

2.3 JERARQUIZACIÓN DE LAS LEYES QUE REGULAN LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

Leyes y Entidades que influirían en la aplicación de los Precios de Transferencia en México.

- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)
- Tratados Bilaterales para evitar la doble tributación
- Código Fiscal de la Federación
- Ley del Impuesto Sobre la Renta
- Decretos sobre Maquiladoras
- Ley Aduanera
- Ley de Comercio Exterior
- Resoluciones Misceláneas Fiscales
- Autorizaciones Otorgadas por Autoridades Fiscales (APAs)

Aspectos Constitucionales

* El Artículo 31 Fracción IV de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, establece como obligación de los mexicanos, entre otras, contribuir para los gastos públicos de la Federación, del Distrito Federal, o del Estado o Municipio en que residan, de la manera “ Proporcional y Equitativa “ que dispongan las leyes.

Código Fiscal de la Federación.

Art. 34-A

Las resoluciones emitidas por la S.H.C.P. relativas a la metodología utilizada para la determinación de los precios de transferencia, podrán tener una validez hasta por dos

ejercicios fiscales siguientes al de la autorización. Con la posibilidad de que se extienda retroactivamente por dos años.

Art. 37

La S.H.C.P. cuenta con ocho meses para resolver la resolución (APA).

Disposiciones Generales que afectan los Precios de Transferencia en México

Ley del Impuesto Sobre la Renta en México

Artículo 2

Artículo 62

Artículo 64

Artículo 64-A

Artículo 65

Artículo 65-A

Artículo 66

Art. 2 - 1996

Establecimiento Permanente

Se considera que existe establecimiento permanente en México cuando un no residente mexicano actúa en México a través de un individuo o entidad la cual:

- Mantiene un stock de mercancías con el cual hace entregas por cuenta del extranjero
- Asume riesgos por cuenta del extranjero.
- Actúa sobre la base de instrucciones detalladas o sujetas a control del extranjero.
- Realiza actividades que económicamente le pertenecen al residente en el extranjero.

No obstante las disposiciones del Artículo 2, un no residente podrá evitar el *establecimiento permanente* si cuenta con la documentación necesaria que demuestre que las transacciones se realizaron en apego a los Artículos 64-A y 65.

Art. 2 - 1997

Establecimiento Permanente

Se considera que existe establecimiento permanente en México cuando un no residente mexicano actúa en México a través de una persona física o moral que sea un agente independiente, si éste no actúa en el marco ordinario de su actividad, cuando efectúe operaciones para el residente en el extranjero utilizando precios o montos de contraprestaciones distintos de los que hubieran usado partes no relacionadas en operaciones comparables.

Países en Tratados Internacionales para evitar la doble imposición

- | | |
|------------------|---------------|
| - Alemania | - Italia |
| - Canadá | - Japón |
| - Corea | - Noruega |
| - España | - Reino Unido |
| - Estados Unidos | - Singapur |
| - Francia | - Suecia |
| - Holanda | - Suiza. |

Art. 62

Determinación Presuntiva por la S.H.C.P.

- 20% sobre ingresos brutos

Entre Otros:

- 6% a giros comerciales
 - * gasolina, petróleo
- 12% a giros industriales y comerciales
 - * abarrotes, teatros
- 15% a giros comerciales
 - * abarrotes con venta de vinos
- 22% a giros industriales y comerciales
 - * masa para tortilla, cines
- 23% a giros industriales
 - * azúcar, explosivos, armas, fierro, acero y pintura
- 25% a actividades extractivas
- 27% a giros industriales
 - * cosméticos, perfumes
- 39% a comisionistas
- 50% servicios personales independientes
 - * asesores fiscales

Art. 64

- I ⇐ { a) Ventas abajo del valor de mercado
b) Compras sobre el valor de mercado
- II ⇐ c) Ventas al costo o a menos del costo
- III ⇐ { d) Operaciones de importación y exportación
e) Cualquier pago que se efectúe a un no residente mexicano

“Método de Comparación de Precios no Controlados”

Incisos D y E anteriores

La S.H.C.P. tendrá derecho de considerar para propósitos de comparación de precios:

- Los precios corrientes en el mercado interior o exterior.
- Avalúo practicado por la S.H.C.P.
- El costo de los bienes o servicios más el porcentaje de utilidad bruta con que opera el contribuyente, de conformidad con el CFF o el artículo 62 de la LISR.

Art. 64 - A

Partes Relacionadas

- Carga de la prueba en el contribuyente, sobre ingresos acumulables y deducciones autorizadas por operaciones con partes relacionadas.
- La S.H.C.P. tendrá derecho de ajustar operaciones mediante los métodos de comparación de utilidades o precios no controlados.

Definiciones de:

- Operación o Empresa Comparable.
- Partes Relacionadas.

Elementos a considerar para determinar las diferencias de Precios o Utilidades

I. Características de las Operaciones:

- **Préstamos:** Principal, plazo, garantías, tasa de interés.
- **Servicios:** Naturaleza del servicio, conocimiento técnico.
- **Enajenación de bienes tangibles y uso o goce:** Calidad y Disponibilidad del bien.

- **Enajenación de Intangibles:** Patentes, marcas, duración y grado de protección.

II. Análisis Funcional:

- a) Activos Utilizados.
- b) Riesgos asumidos en las operaciones con cada parte relacionadas (fluctuaciones cambiarias).
- c) Términos Contractuales.
- d) Circunstancias económicas.
- e) Estrategias de negocios como penetración en el mercado.

Art. 65

- * Mención de los **Métodos** para la determinación de Precios de Transferencia.

Rangos de precios

- Rango de precios.
- Monto de Contraprestación (servicios).
- Margen de Utilidad.
 - Ingresos
 - Costos
 - Utilidad Bruta
 - Ventas Netas
 - Gastos
 - Utilidad de Operación
 - Activos y Pasivos

* Todos los conceptos arriba mencionados deben estar determinados conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados.

2.4 OBLIGACIONES DE PARTES RELACIONADAS

La fracción XIV del artículo 58 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, impone a partes relacionadas la siguiente obligación:

Obtener y conservar la documentación comprobatoria, tratándose de contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero, con la que demuestren que el monto de sus ingresos y deducciones se efectuaron de acuerdo a los precios o montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables, la cual deberá contener los siguientes datos:

a) El nombre, denominación o razón social, domicilio y residencia fiscal, de las personas relacionadas con las que se celebran operaciones, así como, la documentación que demuestre la participación directa y/o indirecta entre partes relacionadas;

b) Información relativa a las funciones o actividades, activos utilizados y riesgos asumidos por el contribuyente;

c) Información y documentación sobre las principales operaciones con partes relacionadas y sus montos;

d) El método aplicado conforme al artículo 65 de ésta Ley, incluyendo la información y la documentación sobre operaciones o empresas comparables.

Los contribuyentes que realicen pagos provisionales por trimestre, de conformidad con el párrafo segundo de la fracción III del artículo 12 de ésta Ley no estarán obligados a cumplir con la obligación establecida en ésta fracción, excepto aquellos que se encuentren en el supuesto al que se refiere el último párrafo del artículo 64-A de ésta Ley.

El ejercicio de las facultades de comprobación respecto a la obligación prevista en ésta fracción solamente se podrá realizar por lo que hace a ejercicios terminados.

Esta obligación es para las operaciones realizadas con posterioridad al 31 de diciembre de 1996, según lo dispone la fracción IV del artículo Cuarto de las disposiciones transitorias de la reforma a la Ley del Impuesto Sobre la Renta para 1997.

Una vez que contamos con la documentación comprobatoria se tiene la posibilidad de solicitar a la autoridad un Acuerdo Anticipado de Precios (A P A). Éste es un acuerdo que determina de manera anticipada las operaciones controladas con la(s) autoridad(es) fiscal(es), así como criterios apropiados para la determinación de precios de transferencia para esas transacciones por un periodo determinado, permitiendo tener una mayor seguridad jurídica. El periodo por el cual se puede solicitar es de hasta cinco años, abarcando dos años anteriores, dos posteriores y el ejercicio fiscal por el que se solicita. Sin embargo, es importante tener en consideración que la confidencialidad de una predicción sobre utilidades futuras depende de los hechos y circunstancias de cada caso.

Algunos países permiten acuerdos unilaterales donde la administración fiscal y el contribuyente en su jurisdicción establecen un acuerdo sin la participación de la otra administración interesada. Sin embargo, un APA unilateral puede afectar el pasivo fiscal de empresas asociadas en otras jurisdicciones fiscales. Aunque los APAs unilaterales están permitidos, las autoridades competentes de otras jurisdicciones interesadas deben ser informadas sobre el procedimiento a la brevedad para determinar si están dispuestas y pueden considerar un acuerdo bilateral bajo el procedimiento de acuerdo mutuo.

Con relación al enfoque bilateral o multilateral, tiene una mayor probabilidad de que los acuerdos reduzcan el riesgo de la doble tributación, sean equitativos para todas las administraciones fiscales y contribuyentes que participen, además de proporcionar una mayor certeza de los mismos contribuyentes.

Al final del proceso para conceder un APA, las administraciones fiscales deben confirmarles a las empresas asociadas en sus jurisdicciones que no se afectará ningún ajuste a los precios de transferencia mientras el contribuyente se apegue a las condiciones acordadas; esto se conoce en la Ley fiscal mexicana como “confirmación de criterio”. También debe existir una disposición en los APAs que permita la posible revisión o cancelación del acuerdo para años futuros cuando las condiciones de los negocios cambien de manera significativa, o cuando las circunstancias económicas afecten en forma importante la confiabilidad de la metodología, existiendo una variación importante en los precios de transferencia comparables de empresas independientes.

Cada administración fiscal que conceda un APA, vigilará el cumplimiento de lo estipulado en el mismo; podrá pedirle al contribuyente que presente anualmente un informe demostrando su cumplimiento con los términos y condiciones establecidos en el APA, y que los supuestos importantes permanezcan. En segundo lugar, la autoridad fiscal podrá continuar revisando al contribuyente como parte de un ciclo normal de auditoría, pero sin volver a evaluar la metodología.

Sanciones por incumplimiento

En el supuesto de que el SAT determine que el contribuyente omitió ingresos acumulables por no cumplir con lo dispuesto en materia de precios de transferencia, le requerirá lo siguiente:

- El impuesto omitido, actualizado por inflación.
- Recargos, y
- Multa que puede ir del 70% al 100% del impuesto omitido.

Reducción de multas

Cuando se omita el pago de las contribuciones como consecuencia de manejar precios de transferencia, la multa se reducirá en un 50%, de acuerdo a lo previsto en el último párrafo del artículo 76 del Código Fiscal de la Federación. Ésta reducción se aplicará, solo cuando se cumpla con la obligación establecida en la fracción XIV del artículo 58 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

CAPÍTULO 3

ASPECTOS FUNDAMENTALES DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

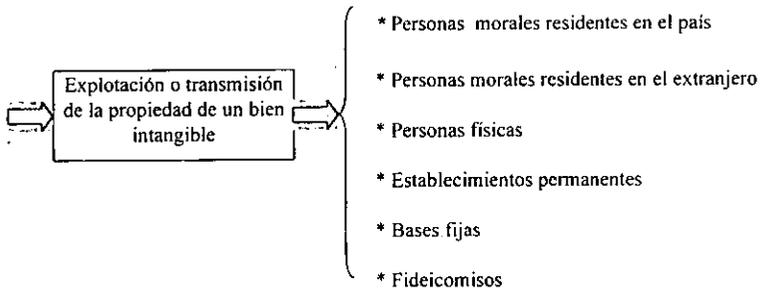
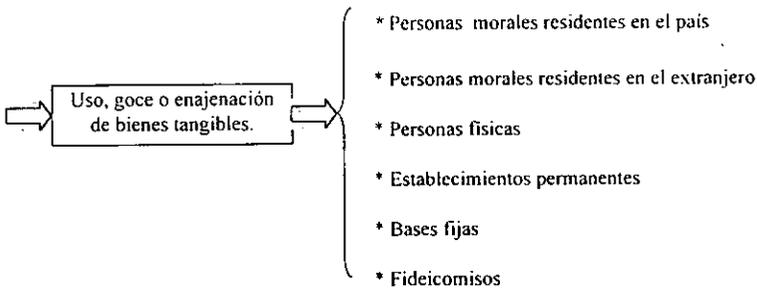
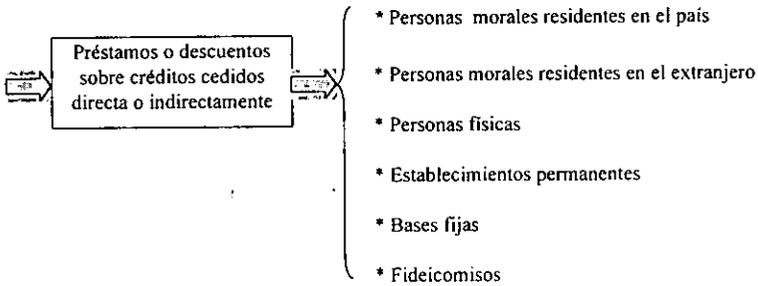
3.1 SUJETOS DEL PRECIO DE TRANSFERENCIA

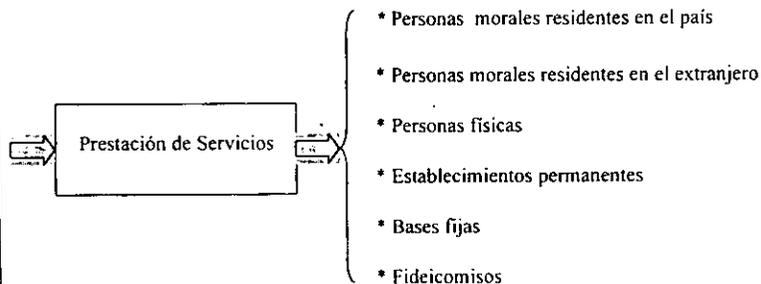
Bajo las disposiciones de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, el procedimiento de precios de transferencia se aplica:

- A las personas morales residentes en el país
- A las personas morales residentes en el extranjero
- A las personas físicas
- A los establecimientos permanentes en el país de los residentes en el extranjero.
- A las bases fijas de residentes en el extranjero
- A los fideicomisos:

* Cuando exista interés en los negocios de una y otra, o bien, existan intereses comunes entre ellas, o inclusive, cuando una tercera persona tenga interés en los negocios o bienes de ésta.

3.2 OPERACIONES SUJETAS AL PRECIO DE TRANSFERENCIA





Descripción de las Operaciones Sujetas al Precio de Transferencia

1. Uso, goce o enajenación de bienes tangibles

Se aplica el principio de precios de transferencia cuando la renta o el precio sea distinto al que se hubiera cobrado por el uso o goce, o en el momento de enajenación de bienes tangibles idénticos o similares; durante el periodo de uso o goce, o en el momento de enajenación en transacciones independientes con o entre partes sin interés relacionados y bajo condiciones idénticas o similares.

Para este supuesto se deben considerar el precio de adquisición, la inversión del propietario en el bien que se otorga en uso, el costo de mantenimiento, tipo de bien, condiciones del bien y todos aquellos elementos que permitan reflejar una operación que pretende o tiene el ánimo de trasladar las utilidades de una empresa a otra.

2. Prestación de servicios

Se debe tomar en cuenta si el servicio involucra o no una experiencia o conocimiento técnico, o si el precio es o no proporcional al beneficio obtenido. El servicio debe ir de

acuerdo al giro del contribuyente, es decir, debe existir una relación directa con la actividad mediante la cual genera ingresos y el honorario que se pague, deberá determinarse dentro de lo normal, guardando proporción entre los ingresos y las deducciones autorizadas.

3. Financiamiento

En caso de operaciones de financiamiento y para los efectos de los precios de transferencia se debe tomar en cuenta el monto que representa la cantidad principal, el plazo concedido, las garantías otorgadas, la solvencia del deudor y la tasa de interés. Estas operaciones deben, a su vez, llevarse a cabo entre partes relacionadas, ya se trate de personas morales, residentes en el país o en el extranjero, personas físicas, establecimientos permanentes o bases fijas en el país de residentes en el extranjero, así como las actividades realizadas a través de fideicomisos, si entre ellos se desprende un posible interés en los negocios de la otra o bien, existan intereses comunes entre ellas, o cuando un tercero tenga interés en el negocio o bien de aquélla.

En el caso de los préstamos se debe tomar en cuenta en forma especial, el monto que representa la cantidad principal en la operación del contribuyente, en relación al flujo de su efectivo, el plazo concedido, las garantías otorgadas, la solvencia del deudor y la tasa de interés que impere en el lugar de residencia del acreedor o del deudor, entre otros.

Estos conceptos son de vital importancia para la configuración y razonabilidad del criterio de acción por parte de la autoridad, puesto que en su conjunto o analizados en forma aislada, deben ser congruentes con el comportamiento y la economía de las empresas contratantes, por lo que, por ejemplo, el interés pactado en el préstamo debe considerarse dentro de lo común y no alterarse ni disminuirse provocando un menoscabo o en su caso,

un beneficio mas allá de aquél que en términos generales se ofrece en operaciones independientes entre partes contratantes.

Hablando de la tasa de interés, ésta debe estar acorde con los límites de aquéllas que imperen en el mercado en el momento en el que se pactó el crédito y surgió la deuda, no tomando en cuenta las transacciones que se desarrollen con o entre partes relacionadas y bajo condiciones contractuales similares, estando en el entendido que la autoridad fiscal podrá determinar ingresos acumulables o deducciones autorizadas, cuando las partes pacten una tasa de interés menor a la que corresponda en el mercado o en su caso, cuando ésta sea mayor y afecte o no en forma considerable la liquidez de la empresa y ésta tenga que recurrir a la reducción de su capital o a la disminución de sus actividades. Sin embargo, no se debe olvidar que si el deudor presenta una precaria condición económica, que ponga en peligro su actividad y el préstamo a tasa castigada (mayor a la de equilibrio), esta situación se debe tomar en cuenta por la autoridad al aplicar su criterio.

En cuanto a operaciones de financiamiento que involucren descuentos y siguiendo la misma pauta, cuando éstos sean superiores a lo normal en el mercado, es presumible que estemos ante el evento de precios de transferencia, a menos que se demuestre que los bienes han sufrido un demérito, que existieron circunstancias que determinaron la necesidad de enajenar en esas condiciones y finalmente, cuando se compruebe que el enajenante se afecta sensiblemente y que de no llevarse a cabo la operación se verá en serias dificultades de liquidez.

4. Explotación o transmisión de la propiedad de un bien intangible

En el caso de que se conceda la explotación o se trasmita la propiedad de un bien intangible en operaciones entre empresas relacionadas, el precio de transferencia y sus

lineamientos se tomarán en cuenta cuando la suma total de pagos o de las regalías cobradas en base a la producción, ventas, utilidades u otras medidas, o el pago realizado por la concesión de licencia de patente o de registros recíprocos, sean distintos al que se habría obtenido por la concesión de explotación o transmisión de bienes idénticos o similares, en transacciones independientes con o entre partes sin interés relacionados y bajo condiciones idénticas o similares.

No se tomará en cuenta la suma total de pagos, sino el derecho o la propiedad que se hubiera adquirido sobre el bien intangible, si las partes comparten gastos y riesgos en el proyecto de desarrollo e investigación de ese bien. En este caso, sólo se debe considerar la parte que exceda al monto que se pagó para compartir el gasto o el riesgo (seguros) en el desarrollo del proyecto.

De no existir transacciones similares que permitan considerar la coincidencia en la operación, la autoridad podrá comparar los precios corrientes en el mercado interior o exterior y en defecto de éstos, podrá llevar a cabo un avalúo, mismo que siempre ha sido objeto de crítica.

Es posible a su vez emplear un procedimiento diverso del anterior, mismo que consiste en aplicar los métodos que para estos efectos establecen las normas fiscales.

Asimismo , la autoridad deberá tomar en cuenta la posibilidad de que el bien pueda ser sustituido por otro que exista en el mercado, la exclusividad que se tenga sobre el bien o la duración de la licencia de patente o registro, el costo del proyecto de investigación y desarrollo del bien o los servicios prestados en la transmisión de este y finalmente el precio cobrado por el servicio.

5. Enajenación de acciones

Por lo que corresponde a enajenación de acciones, se deben considerar elementos para determinar el precio de transferencia tales como, el capital contable actualizado de la emisora, el valor presente de las utilidades o flujos efectivos proyectados o la cotización bursátil del último hecho del día de la enajenación de la emisora. No obstante, la enajenación de los títulos valor se debe llevar a cabo entre empresas relacionadas, en las cuales una parte enajena y la otra parte adquiere capital de una tercera persona jurídica.

En las operaciones mencionadas anteriormente y que son sobre las cuales la autoridad tiene la facultad de aplicar los procedimientos para configurar los precios de transferencia, se deberán tomar en cuenta además de los elementos pertinentes en cada una de éstas, todos aquellos que correspondan, aun cuando se trate de operaciones a título gratuito. O sea, el precio de transferencia también se configura en actos gratuitos que reflejen una contraprestación.

El precio de transferencia en estos actos, se conforma a través de imputar un ingreso acumulable a quien recibe un provecho o el beneficio de no llevar a cabo una erogación; esta erogación se efectúa en el ente que realiza el gasto en provecho de un tercero.

3.3 CONFIGURACIÓN DEL PRECIO DE TRANSFERENCIA

En este apartado se empezará a contemplar la parte operativa de los precios de transferencia ante la premisa de que la autoridad pretendiera determinar un ingreso acumulable o una deducción, al considerar que se debe modificar la utilidad o pérdida mediante el establecimiento del precio o del monto de la contraprestación. La autoridad para contar con los elementos que le permitan modificar la utilidad o pérdida fiscal, deberá llevar a cabo un análisis sobre el comportamiento que en el mercado nacional o internacional, las operaciones han reflejado ante un tercero no vinculado o no relacionado.

Debido a lo anterior, la autoridad debe tener el conocimiento global y específico del comportamiento comercial y servicios con el que se opera en el caso de operaciones financieras, servicios, así como cuando se otorga el uso, goce o enajenación de bienes tangibles, se conceda la explotación o se transmita la propiedad de un bien intangible, o bien, cuando se lleve a cabo la enajenación de acciones.

Los eventos más importantes que se utilizan como supuestos para tener una referencia del comportamiento comercial y de servicios, son aquellos orientados a determinar el parámetro adecuado en los precios corrientes, tanto en el mercado interior como exterior. El costo es otro factor importante al que a menudo se recurre para tratar de establecer el precio que se transfiere.

Las partes que intervienen en la determinación del precio por parte de las autoridades, así como del sujeto pasivo se dividen en tres diferentes disciplinas que son:

- 1) Los Abogados
- 2) Los Contadores
- 3) Los Economistas

El Abogado cuidará que los actos que lleve a cabo la autoridad se apeguen a la legalidad y no se aparten de los lineamientos que están enmarcados jurídicamente en la Ley del Impuesto Sobre la Renta y el Código Fiscal de la Federación. El abogado también deberá observar que las pruebas que se aporten en el proceso cumplan con las características de imparcialidad y que reflejen con precisión el acto para el cual se muestran. Las pruebas y peritajes deberán contar con todos los elementos que permitan tomar una decisión. Se debe precisar que contar con todos los elementos se traduce, como la configuración de esfuerzos, ideas, argumentos y documentos que abarquen operaciones idénticas o similares en cualquier parte donde se desarrollen o lleven a cabo.

Por otro lado, el abogado no deberá permitir que el análisis comparativo se limite, ya que éste deberá observar la gama más amplia de las operaciones que lleve a cabo el contribuyente.

En el caso de empresas vinculadas o relacionadas, el abogado también tiene una importante participación en el análisis, argumentación y defensa de las operaciones que éstas realicen, ya que deberá demostrar que no por que entre los entes involucrados exista participación accionaria, prevalece a su vez esta vinculación en las operaciones que se lleven a cabo o sea, la posición accionaria es una participación directa en el capital social de las empresas y éstas son sólidas dependiendo de su dinamismo en el desarrollo de su objeto social; esta dinámica se ofrece en las operaciones en el mercado, tratando de que el bien o servicio sea competitivo en precio y calidad, por lo que si el precio es el mismo entre ellas, como ante terceros, no se cae en los supuestos para que se determinen precios de transferencia por parte de las autoridades.

El **Contador** juega un papel determinante, puesto que es el responsable de configurar los costos de la operación, debiendo tomar en cuenta los datos económicos que para estos efectos, le debe proporcionar quien esté a cargo de este análisis.

El contador deberá emitir una certificación que se considerará como una prueba plena en caso de conflicto, misma que se deberá valorar y aportar por quien lleve a cabo la defensa del contribuyente.

El **Economista** hará un análisis económico que será parte fundamental en la configuración del precio de transferencia debiendo tomarse en cuenta la característica social, política y económica, en los países en los que se desarrollen las operaciones, ya sean idénticas o similares de aquellas que se efectúen en territorio nacional.

La inflación que impera en las zonas donde se generan las operaciones y su impacto en las condiciones que se reflejan en los estados financieros del contribuyente son otro elemento importante a considerar en la configuración del precio.

Ya que se cuenta con los elementos anteriores, tanto la autoridad como el sujeto pasivo, podrán determinar el precio que corresponda, mismo que surge del análisis de las operaciones llevadas a cabo por entes relacionados y no vinculados; este *precio* al configurarse recibe el calificativo de *transferencia*. Estos elementos le permitirán preparar y soportar la defensa de sus intereses al sujeto pasivo.

Con el análisis y la valoración de las pruebas que se aportaron e instrumentaron por parte de los expertos contables y económicos tendremos como resultado el *precio de transferencia*.

En el caso de la determinación del costo, además de las pruebas que aporten los especialistas, se deberá tomar en cuenta a los principios de contabilidad generalmente

aceptados de acuerdo a lo que establece nuestra legislación; asimismo, se debe tener presente que los gravámenes que no son recuperables en una operación representan y forman parte de este costo. Por lo tanto, cuando el costo se ve disminuido por efectos fiscales en un país que estimule la exportación a través de otorgar subsidios totales o parciales el precio de transferencia se puede configurar.

Tratándose de operaciones de exportación se debe tener cuidado especial cuando éstas se realicen con países con los que México no tiene un tratado de libre comercio, ya que en los actos entre México, Estados Unidos de América y Canadá, así como los llevados a cabo con las repúblicas de Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Venezuela, los gravámenes de importación y exportación en algunos rubros se eliminaron y en otros se disminuyeron, por lo que los precios que se ofrecen a terceros adquirentes se ven favorecidos, en países que no tienen identificación de asociación económica; es decir, que no están inmersos en tratados internacionales.

El precio se disminuye al eliminarse las barreras arancelarias, lo que permite un ámbito de mejor competencia; sin embargo, los países receptores de los bienes o servicios que en sus respectivas legislaciones contemplen modificaciones impositivas en el cumplimiento por parte de los sujetos pasivos obligados a pagar impuestos por actos que impliquen la determinación de un precio de transferencia, podrán considerar que esta disminución, producto de la no causación de aranceles, es susceptible para la configuración de este precio, ya que en términos generales refleja un subsidio tributario.

Para evitar lo anterior, las empresas residentes en México que adquieran productos procedentes de los países arriba mencionados que manejan aranceles preferentes y que a su vez, éstos en forma agregada a un producto final se exporten desde nuestro país a otro no

relacionado con convenios económicos, se deberá tener especial cuidado al determinar los costos de adquisición, los que deberán en su caso, soportar la prueba de identificación universal y comparativa con otras operaciones de corte internacional.

Teniendo en cuenta esta recomendación, se contará con pruebas suficientes para demostrar la incongruencia al pretender determinar un precio de transferencia bajo esas circunstancias.

Una vez *configurado el precio de transferencia*, debe evitar que al determinarse propicie una doble tributación en la misma base, ya que en principio, el contribuyente ha reflejado para el cumplimiento fiscal, el precio de los bienes y servicios que a su juicio era el correcto y mismo que, se deberá determinar bajo los principios y métodos que se mencionan en la Ley del Impuesto Sobre la Renta en los artículos 64-A y 65, respectivamente.

Se debe entender como *doble tributación en la misma base*, cuando el contribuyente deba cubrir una cantidad mayor de impuesto al que ya había pagado, al corregir la utilidad fiscal generada a través de los ingresos acumulables y producto del precio de transferencia. Esta doble tributación se dará de no configurarse adecuadamente el primer entero en relación a su complemento.

La *configuración del precio de transferencia*, además de modificar la utilidad o pérdida fiscal del contribuyente, provoca un ajuste impositivo en el sujeto vinculado a la operación por la que se determina este precio, ya que la Ley del Impuesto Sobre la Renta contempla el derecho de ajustar los valores resultantes de la aplicación de los lineamientos a este respecto, apoyado en el *principio de simetría fiscal*.

Además de lo señalado en párrafos anteriores, cabe ahora hacer referencia a los elementos que se deben utilizar para analizar el precio de transferencia en cuanto a la ***procedencia de su configuración***.

En apartados anteriores se indicó, que para que un contribuyente sea considerado como *sujeto* de aplicación del precio de transferencia, debe prestar servicios, realizar operaciones financieras, sobre el uso, goce o enajenación de bienes tangibles, sobre la concesión de explotación, sobre la transmisión de un bien intangible o sobre la enajenación de acciones.

Por lo tanto *la configuración del precio* de transferencia en principio, se limita a las operaciones antes descritas, lo que implica que sus lineamientos no se apliquen a otros actos hasta que nuestra legislación no indique otra cosa en materia impositiva para nuevos actos o actividades.

Aunado a lo anterior, se debe tomar en cuenta que estas operaciones se deben celebrar entre personas físicas o morales residentes en el país o en el extranjero y establecimientos permanentes o bases fijas en el país de residentes en el extranjero, así como a través de fideicomisos.

Las operaciones susceptibles y los sujetos involucrados en la operación deben a su vez relacionarse no solo a través de un acuerdo de voluntades, sino que debe reflejar un interés de negocio, mas allá del contractual, o bien existir interés común entre ellos, así como cuando exista interés en los negocios o bienes de alguno de los sujetos relacionados en la transacción por una tercera persona.

Al presentarse los tres supuestos anteriores, que son:

a) La operación celebrada.

b) El sujeto involucrado.

c) La vinculación entre las partes relacionadas.

Estamos en primera instancia ante la posibilidad de que se *configure el precio de transferencia*.

Sin embargo, los tres supuestos mencionados no son suficientes para cuantificar el efecto del precio por lo que la operación realizada se debe analizar en forma individual y bajo diversos métodos como se ha indicado anteriormente.

Cabe agregar que a su vez, las operaciones de referencia, deben reflejar una desviación que al compararse con aquellas celebradas con entes no relacionados o vinculados, permitan demostrar que además de los beneficios del negocio, se obtuvieron otros que dentro de la universalidad económica-financiera no son comunes y que esta desviación de ingresos o generación de deducciones impropiedades afectan el cumplimiento impositivo que marcan nuestras normas legales.

3.4 ANÁLISIS DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA

EMPRESAS MULTINACIONALES

Valoración Aduanera

Impuesto General de Importación

- Regula el intercambio de mercancías de origen extranjero, protegiendo o no a la producción interna.
- Conforman ingresos presupuestarios.

Clasificación de los impuestos

- **Específicos:** gravan la mercancía de acuerdo a su peso, cuenta y medida y se expresan en una suma en moneda nacional.
- **Ad valorem:** Se expresa bajo la forma de porcentaje y la base de cálculo está representada por el valor o precio de la mercancía importada.
- **Mixtos :** sujeto simultáneamente a ambos.

Definición del Valor de Bruselas

- Desde 1950 hasta 1979.
- Centrada en el valor normal.
- EE.UU. no lo acepta y utiliza al American Selling Price (ASP).
- Ronda de Tokio 1973-1979 aprueba el Código de Valoración y rige el 90% del comercio mundial.

Valoración Aduanera

- La base del Impuesto General de Importación es el Valor en Aduana de la mercancía.

- El Valor en aduana será el *valor de la transacción*.

Valor de Transacción

El precio pagado por las mercancías que se venden para ser exportadas a territorio nacional por compra efectuada por el importador, siempre que:

- " No existan restricciones a la enajenación o utilización
- " Que la venta o precio no dependan de alguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse.
- " Que no revierta el vendedor parte alguna del producto de la enajenación.
- " Que no exista *vinculación* entre el importador y el vendedor, y que si existe, la misma no influya en el valor.

Vinculación

- " Si una de ellas ocupa cargos de dirección o responsabilidad en una empresa de la otra.
- " Si están legalmente reconocidas como asociadas.
- " Si tienen una relación de patrón y trabajador.
- " Si una persona tiene directa o indirectamente la propiedad, el control o la posesión del 5% o más de las acciones, partes sociales, aportaciones o títulos.
- " Si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra.
- " Si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera persona.
- " Si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona.
- " Si son de la misma familia.

Vinculación no influye si:

" El precio se ajustó conforme a las prácticas normales de fijación de precios seguidas por la rama de producción o con la manera en que el vendedor ajusta los precios de venta a compradores no vinculados con él.

" Con el precio se alcanzan a recuperar todos los costos y se logra un beneficio congruente con los beneficios globales obtenidos por la empresa en un periodo representativo a las ventas de mercancías de la misma especie o clase.

Valor que se aproxima mucho

- Valor de transacción de mercancías idénticas o similares a importadores no vinculados.
- Valor en aduana de mercancías idénticas o similares utilizando el método de precio unitario de venta.
- Valor en aduana de mercancías idénticas o similares utilizando el método de valor reconstruido.

3.5 OBJETIVOS DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

- Controlar las operaciones en las que se involucran dos o más empresas, con o sin residencia en un mismo país.
- Supervisar que las operaciones que se efectúen se apeguen a la realidad y no sean meras especulaciones para lograr beneficios fiscales.
- Evitar que se efectúen estrategias que permitan dirigir las utilidades o pérdidas generadas en un mismo país hacia otro que les dé mas facilidad, o que les permita libertad en el manejo de las cifras.

Por lo que corresponde a la autoridad fiscal y siempre que se den los supuestos apuntados, tendrá la facultad de modificar la utilidad o pérdida fiscal mediante la determinación del precio o del monto de la contraprestación en las operaciones que se celebren.

CAPÍTULO 4

PROCEDIMIENTOS Y MÉTODOS PARA EL CÁLCULO Y DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

4.1 PROCEDIMIENTOS

Los procedimientos se establecen con el propósito de asegurar que los sujetos pasivos reflejen la totalidad de los ingresos generados en operaciones controladas como no controladas y prevenir el no pago del impuesto correspondiente, ya que los contribuyentes deben ser fiscalmente tratados de igual forma, realicen o no operaciones controladas.

“La regla aplicable en el procedimiento para determinar ingresos en todos los casos, es la de igualdad”.

Una operación controlada cumple con la norma de igualdad si sus resultados son congruentes con los que se habrían obtenido si los contribuyentes no controlados, hubiesen celebrado la misma operación bajo las mismas circunstancias “principio de igualdad”. Aunque en la mayoría de los casos es prácticamente imposible encontrar operaciones idénticas, el hecho de que una de éstas produzca un resultado de igualdad, éste debe ser determinado a través de operaciones comparables en circunstancias similares. La evaluación para determinar si una transacción controlada produce un resultado de igualdad, se efectúa en base al método seleccionado y bajo la regla del mejor de éstos.

La igualdad se obtiene a través de aplicar diversos métodos al tipo de operación que se celebre, como es el caso de la transferencia de bienes, servicios, préstamos o anticipos,

entre otras. En consecuencia, debe elegirse el método o métodos más apropiados para el cálculo de los resultados bajo el "principio de igualdad".

Así, por ejemplo, si se prestan servicios en relación con la transferencia de bienes, es conveniente que se utilice por separado un método aplicable al servicio y otro a los bienes con el propósito de determinar un resultado de igualdad.

El resultado de igualdad en una operación controlada debe determinarse de acuerdo con los hechos y las circunstancias que proporcionen una solución confiable. Por lo tanto, no hay una estricta prioridad de métodos y ningún método se considera como el más confiable en relación a otros, ya que esto dependerá del tipo de operación que se analiza.

Un resultado de igualdad puede generarse con la aplicación de cualquier método sin establecer la inaplicabilidad de otro, sin embargo si posteriormente a la elección y aplicación del método se demuestra que otro produce un resultado más confiable, éste debe usarse en sustitución del primero.

De igual manera, si dos o más aplicaciones de un solo método producen resultados distintos, el resultado de igualdad debe determinarse según la aplicación que, de acuerdo con los hechos y las circunstancias, proporcione la medida más confiable.

Los resultados entre partes no relacionadas proporcionan elementos objetivos para determinar si los resultados de una transacción controlada están bajo el "principio de igualdad". Así para determinar cuál de los métodos ofrece la medida más confiable para un resultado de igualdad, los dos factores principales que deben tomarse en cuenta son:

- El grado de similitud entre la transacción controlada (o contribuyente controlado) con una que no lo sea.
- La calidad de los datos y suposiciones empleados en el análisis.

Asimismo, es importante considerar si los resultados de un análisis tienen congruencia con los obtenidos en la aplicación de otro método.

Dependerá del grado de similitud entre la transacción controlada o no controlada, la confiabilidad relativa de un método basado en los resultados de transacciones entre partes no relacionadas. En la medida en la que aumente la similitud, el número y grado de las diferencias potenciales que podrían provocar que el resultado fuese inexacto, se reducen. Adicionalmente, se efectúan ajustes con el propósito de aumentar el grado de similitud, por lo que tanto la magnitud como la confiabilidad de tales ajustes afectarán la confiabilidad de los resultados del análisis.

Los factores para verificar si el resultado de la aplicación de un método es la medida más confiable son:

- La integridad y la precisión de los datos involucrados
- La confiabilidad de las suposiciones
- La sensibilidad de los resultados a las posibles deficiencias de los datos y de las mismas suposiciones.

Tales factores son particularmente importantes al evaluar el grado de similitud entre las operaciones controladas y no controladas.

Con referencia a *la integridad y precisión de los datos*, permiten identificar y cuantificar los factores que podrían afectar el resultado obtenido a través de la aplicación de cualquier otro método en lo particular, ya que estos factores determinan el grado en el que es posible identificar diferencias entre las transacciones controladas y no controladas, así como los ajustes realizados para compensar tales diferencias. Por tanto, podríamos decir,

que un análisis será relativamente más confiable mientras mayores sean los datos o elementos en los que se basa *la integridad y la precisión*.

En lo que a *las suposiciones* se refiere, la confiabilidad en los resultados de un método, dependerá de la solidez de dichas suposiciones. Algunas suposiciones son *relativamente confiables*. Por ejemplo, los ajustes por diferencias en las condiciones de pago entre transacciones controladas y no controladas, pueden basarse en la suposición de que bajo el “principio de igualdad”, tales diferencias conducirían a su vez a diferencias de precio que reflejan el valor del dinero en el tiempo. Aun cuando la elección de la tasa de interés apropiada para emplearse en tales ajustes implica cierto criterio, el análisis económico en el cual se basa tal suposición es relativamente sólido. Otras suposiciones pueden ser *menos confiables*. Por ejemplo, el método de distribución de utilidades residuales puede basarse en la suposición de que los gastos capitalizados de desarrollo intangible reflejan el valor relativo de los bienes intangibles aportados por cada parte. Dado que los costos de desarrollo de un bien intangible no pueden relacionarse con su valor de mercado, la solidez de esta suposición afectará la confiabilidad de los resultados derivados de este método.

El tercer factor que habla de las *deficiencias en los datos* empleados o en las *suposiciones realizadas*, nos dice que éstas pueden tener un efecto mayor sobre ciertos métodos que sobre otros. Por lo tanto la confiabilidad de ciertos métodos depende en gran medida de la similitud de bienes o servicios que intervienen en la transacción controlada y no controlada. Por ejemplo, para el método de precio de reventa, el análisis del grado en el que los contribuyentes controlados y no controlados asumen las mismas funciones o funciones similares, utilizan recursos similares y corren riesgos similares, las deficiencias

causan un mayor impacto. Finalmente según otros métodos como el de partición de utilidades, la definición de la actividad comercial relevante y la distribución apropiada de costos, ingresos y activos pueden ser de particular importancia. Esto quiere decir que una diferencia entre las operaciones controladas y no controladas, en las cuales no pueda hacerse un ajuste preciso, puede originar un mayor efecto sobre la confiabilidad de los resultados obtenidos de un método que sobre los de otro método.

Por lo tanto, se puede ejemplificar que las diferencias en la eficacia administrativa pueden tener un mayor efecto sobre el análisis basado en el método de partición de utilidades que sobre el resultado que brinde el método de precio comparable no controlado, mientras que por otro lado, las diferencias en las características del producto tendrán, por lo general, un mayor efecto sobre el análisis que toma en cuenta el método de precio comparable no controlados a diferencia del análisis que podría arrojar el método de distribución de utilidades.

Además, si dos o más métodos arrojan resultados diferentes, se aplicará la regla del mejor de estos para decidir sobre el que proporcione el resultado más confiable. Si la regla del mejor método no indica claramente cuál de los métodos debe ser el seleccionado, se debe tomar un factor adicional que es:

- El que se basa en el hecho de que el método alternativo debe producir resultados congruentes con los que se obtuvieron en la aplicación de otros métodos.

Adicionalmente, al evaluar las distintas aplicaciones de un método, se puede considerar el hecho de que un segundo método produzca resultados que sean congruentes con una de las aplicaciones alternativas.

Si bien es cierto, que un factor específico de similitud puede ser de particular importancia al aplicar un método, cada uno de estos factores requiere de un análisis individual que muestre la forma de como afecta a ésta similitud. Entre estos factores se incluyen:

- 1.) Las funciones que se deben realizar;
- 2.) Los alcances contractuales;
- 3.) Los riesgos de la operación;
- 4.) Las condiciones económicas; y
- 5.) Los bienes o servicios.

Haciendo referencia al primer punto, la determinación del grado de similitud entre operaciones controladas y no controladas requiere a su vez de una comparación de las funciones realizadas, así como de los recursos relacionados y empleados por los contribuyentes en cada operación. Esta comparación se basa en un análisis funcional que identifica las actividades significativas de los contribuyentes en transacciones controladas y no controladas. Un análisis funcional también debe incluir la consideración de los recursos empleados o por ser empleados, incluyendo la consideración del tipo de activos usados, tales como planta y equipos o el uso de intangibles valiosos. Dicho análisis funcional no es un método para fijar precios y por sí solo no determina un resultado de igualdad de la transacción controlada sujeta a revisión.

Las funciones que se requiere tomar en cuenta para determinar la similitud de dos transacciones se pueden enumerar como sigue:

- a) Investigación y desarrollo;
- b) Diseño e ingeniería del producto;

- c) Manufactura, producción e ingeniería de proceso;
- d) Fabricación, extracción y armado del producto;
- e) Compra y manejo de materiales;
- f) Funciones de mercadotecnia y distribución, así como el manejo de inventarios, actividades publicitarias y administración de garantía;
- g) Almacenamiento y transportación; y
- h) Servicios legales, administrativos, de finanzas y contabilidad, de crédito y cobranza, de administración de personal y de capacitación.

En lo que se refiere al segundo punto, la determinación del grado de similitud entre las operaciones controladas y no controladas requiere de una comparación de los términos contractuales que podrían afectar los resultados de las dos transacciones. Tales términos podrían ser los siguientes:

- a) La forma de compensación cobrada o pagada;
- b) Volumen de compras o ventas;
- c) El alcance y los términos de las garantías ofrecidas;
- d) Derechos a actualizaciones, revisiones o modificaciones;
- e) Duración del contrato, de la licencia, o convenios pertinentes y derechos de terminación o renegociación;
- f) Transacciones colaterales o relaciones comerciales continuas entre el comprador y el vendedor, incluyendo acuerdos para la prestación de servicios auxiliares o subsidiados; y
- g) Eliminación de las condiciones de pago y el crédito. Así, por ejemplo, si el plazo para el pago de una cantidad cobrada en una transacción controlada

difiere del plazo de pago de una cantidad cobrada en una transacción no controlada, debe hacerse un ajuste para reflejar las diferencias en las condiciones de pago, si tal diferencia arrojara un efecto sobre el precio.

En cuanto al tercer punto relativo a los riesgos de operación, la determinación del grado de similitud entre las transacciones controladas y no controladas requiere de una comparación de los riesgos significativos que podrían afectar los precios que serían cobrados o pagados y la utilidad que sería generada en las dos transacciones. Podrían incluirse los siguientes riesgos relevantes:

- a) Riesgos de mercado, incluyendo las fluctuaciones en costo, demanda, determinación de precios y niveles de inventario;
- b) Riesgos relacionados con el éxito o el fracaso de las actividades de investigación y desarrollo;
- c) Riesgos financieros, incluyendo fluctuaciones en tipos de cambio de divisas extranjeras y tasas de interés;
- d) Riesgos de crédito y cobranza;
- e) Riesgos en la calidad del producto; y
- f) Riesgos comerciales generales relacionados con la posesión de bienes, plantas y equipo.

La aplicación de los riesgos especificados o implicados en los términos contractuales, generalmente serán respetados si son congruentes con la sustancia económica de la operación. La aplicación de riesgo entre contribuyentes controlados, después de que se conozca el efecto de tal riesgo o después de que pueda determinarse razonablemente, carece

de sustancia económica. Resultan de gran importancia los siguientes hechos para considerar la sustancia económica:

1.) Si la conducta del contribuyente controlado, sigue un patrón de congruencia con el paso del tiempo en relación a la supuesta distribución de riesgo entre los contribuyentes controlados; o en el caso de que cambie el patrón, si los arreglos contractuales pertinentes se han modificado en su congruencia;

2.) Si se tiene la capacidad financiera por parte del contribuyente controlado para respaldar las pérdidas que podrían esperarse como resultado de la aceptación de un riesgo. o si, bajo el principio de igualdad, la otra parte sufriese las mismas consecuencias de tales pérdidas: y

3.) El grado en el que se ejerce control administrativo u operativo sobre las actividades comerciales que influyen directamente en el monto de ingresos o pérdidas obtenidas por cada contribuyente.

En lo que se refiere al cuarto punto, la determinación del grado de similitud entre transacciones controladas y no controladas, requiere de una comparación sobre las condiciones económicas significativas que podrían afectar los precios que se cobrarían o pagarían, o la utilidad que sería generada en cada una de las transacciones. Entre las condiciones económicas, podríamos incluir las siguientes:

- a) La similitud de mercados geográficos;
- b) El tamaño relativo de cada mercado así como su grado de desarrollo económico total;
- c) El nivel de mercado (por ejemplo, mayoreo, menudeo, etc.);

- d) La participación relevante en el mercado de los productos, los bienes o los servicios transferidos o prestados;
- e) Los costos específicos de ubicación de los factores de producción y distribución;
- f) El grado de competencia en el mercado con respecto a los bienes o servicios sujetos a revisión;
- g) La condición económica de la industria en el giro particular del contribuyente, incluyendo el hecho de que el mercado se encuentre en contracción o expansión;
- h) Las opciones realmente disponibles para el comprador o el vendedor.

Terminando y haciendo referencia al último punto, la determinación del grado de similitud entre operaciones controladas y no controladas requiere una comparación de los bienes o servicios transferidos en las transacciones. Esta comparación puede incluir cualquier intangible que se encuentre involucrado en los bienes o servicios tangibles que se transfieren.

Para que una transacción no controlada sea considerada como comparable con una transacción controlada, no es necesario que la primera sea idéntica a esta última, pero debe ser similar como para que brinde una medida confiable de un resultado de igualdad. Si hay diferencias materiales entre transacciones controladas y no controladas, deben hacerse ajustes si el efecto de tales diferencias sobre los precios o las utilidades no puede determinarse con suficiente precisión para que la confiabilidad de los resultados sea mayor.

Se puede considerar que una diferencia material es aquella que afectaría la medida de un resultado de igualdad de acuerdo con el método aplicado. Si no es posible hacer

ajustes por las diferencias materiales, la transacción no controlada puede utilizarse como una medida de un resultado de igualdad, pero la confiabilidad del análisis se reducirá.

Generalmente tales ajustes, deben hacerse a los resultados de la operación comparable no controlada y deben basarse en:

1. Prácticas comerciales;
2. Principios económicos; o
3. Análisis estadísticos.

Así pues, el grado y la confiabilidad de cualquier ajuste afectarán la confiabilidad relativa del análisis.

Como se comentó, el principio de igualdad es la base bajo la cual se deben comparar las operaciones controladas y no controladas, con el fin de que se demuestren las pretensiones de los sujetos pasivos, así como las ventajas que obtuvieron más allá de las comerciales. Sin embargo, en muchas ocasiones y ante nuevos mercados, es necesario dejar atrás las rutinas tradicionales y los procedimientos generales, que enmarcan la política comercializadora y ser más determinantes para conquistar los puntos estratégicos de venta de bienes y servicios. En esa determinación de conquista del mercado debemos ser más agresivos; y sin el más mínimo temor, ya que estos conceptos agresivos son aceptados sin ninguna consecuencia impositiva y bajo ciertas circunstancias, y los contribuyentes pueden adoptar estrategias dirigidas a establecer descuentos, premios, obsequios y todo aquello que le facilite entrar en nuevos mercados o para incrementar la participación de un producto en un mercado ya existente (estrategia de participación de mercado). Por lo regular, la estrategia se refleja mediante el incremento de gastos de desarrollo de mercado o precios de reventa que son temporalmente menores que los precios de los productos comparables en el

mismo mercado. El hecho de que la estrategia se refleje en el precio de transferencia o no, depende de cuál de las partes en la operación controlada cubra los costos de la estrategia de determinación de precios. En todo caso, el efecto de la *estrategia de participación de mercado* sobre una transacción controlada se tomará en cuenta, solamente si se demuestra que un contribuyente no controlado se ha involucrado en una estrategia comparable, y el contribuyente proporciona documentación que respalde los siguientes hechos:

- Cuando el contribuyente controlado que obtendrá las utilidades que resulten de la estrategia de participación de mercado cubra los costos en los que se incurra para su puesta en marcha, y que la relación utilidades-costos arroje un rendimiento apropiado.

- Cuando se realice solo por un periodo razonable la estrategia de participación de mercado, tomando en consideración el giro industrial o comercial, y en su caso el tipo de producto o servicio.

- Cuando sean tomados en cuenta los costos relacionados y los rendimientos esperados, así como cualquier convenio previo entre los contribuyentes controlados para compartirlos en el momento de llevar a cabo la estrategia de participación de mercado.

De acuerdo a lo comentado en párrafos anteriores se puede concluir que un elemento determinante en la configuración del precio de transferencia en las operaciones controladas, no controladas, entre partes vinculadas, en condiciones similares o comparables, es el "*principio de igualdad*".

4.1.1 PROCEDIMIENTO SIMPLIFICADO

Debido al grado de complejidad para la configuración de los precios de transferencia y a los problemas que esto acarrea, las autoridades fiscales se han visto en la necesidad de buscar nuevos caminos para simplificar la determinación del precio de transferencia en beneficio de los contribuyentes y de la propia autoridad.

Con este propósito de simplificación surge lo que se ha denominado "*límites de seguridad para la determinación de los precios de transferencia*", concepto que ha sido adoptado por algunas administraciones fiscales en otros países y que México está analizando para considerar su posible inclusión en nuestra legislación fiscal o en su caso descartar esa posibilidad.

Se debe entender por "**límites de seguridad**" cuando el contribuyente observe reglas sencillas bajo las cuales los precios de transferencia sean aceptados en forma automática por la autoridad fiscal.

En el ámbito tributario, un "**límite de seguridad**" es una disposición reglamentaria que se aplica a ciertos contribuyentes y los exenta de determinadas obligaciones, sustituyéndolas por normas excepcionales, que por lo general son más sencillas. En el caso específico de la determinación de los precios de transferencia, los requisitos de un límite de seguridad pueden consistir desde la exención total con respecto a la obligación de cumplir con las regulaciones y la legislación para fijar los precios de transferencia de un país, hasta la obligación de cumplir con diversas reglas de procedimiento como condición para calificar para el límite de seguridad.

Existen dos variantes que pueden tener los límites de seguridad, y que se dan en razón a las condiciones de las operaciones controladas de los contribuyentes:

- Ciertas operaciones se excluyen del alcance de la aplicación de las disposiciones que determinan los precios de transferencia, o bien;
- Se simplifican las reglas que se aplican a tales operaciones (por ejemplo, mediante la fijación de escalas dentro de las cuales deben estar los precios o las utilidades).

Puede ser necesario que con periodicidad las autoridades fiscales revisen y publiquen ambos objetivos del límite de seguridad. Los límites de seguridad no incluyen procedimientos mediante los cuales una administración fiscal y un contribuyente puedan llegar a un acuerdo para la determinación de precios en operaciones controladas en forma anticipada.

Inconvenientes

- Los contribuyentes podrían caer en un grado importante de arbitrariedad al adoptar la disposición de límites de seguridad.
- Abrir las oportunidades de planeación fiscal, además de;
- Existir la posibilidad de que se dé la doble tributación.

Factores que respaldan el uso de los límites de seguridad

Los objetivos básicos de los límites de seguridad son los siguientes: a) simplificar el cumplimiento de los contribuyentes elegibles en la determinación de las condiciones de igualdad para operaciones controladas; b) otorgar certidumbre a nivel de contribuyentes de que el precio pagado o recibido en operaciones controladas será aceptado por la autoridad fiscal sin mayor revisión; c) eximir a la autoridad fiscal de la tarea de realizar inspecciones y auditorías adicionales en relación a la determinación de precios de transferencia.

a) Simplificar el cumplimiento

La aplicación del principio de igualdad requiere de la recopilación y el análisis de datos que pueden resultar difíciles de obtener y/o de evaluar. En ciertos casos, tal complejidad puede ser desproporcionada en comparación con el tamaño de la empresa o con su nivel de operaciones controladas.

Bajo un régimen de límite de seguridad, los contribuyentes conocerían de antemano las escalas de precios o de utilidades dentro de las cuales deben operar las empresas para poder calificar para esos rangos de límite de seguridad. El cumplimiento de tales condiciones exigiría tan solo la aplicación de un método simplificado, principalmente, una medición de la rentabilidad, lo cual ahorraría al contribuyente la búsqueda de parámetros de comparación con el consiguiente ahorro de tiempo y de recursos que de otro modo se dedicarían a la determinación de los precios de transferencia.

b) Certidumbre.

Podría considerarse que al existir contribuyentes calificados dentro de los límites de seguridad, las autoridades fiscales tendrían la certidumbre de que los precios de los bienes o servicios son transferidos correctamente a las partes relacionadas; y asimismo, éstas tendrían la seguridad de que no serían sujetos a una revisión o auditoría fiscal con la intención de revalorar los precios establecidos. La autoridad fiscal acepta, el precio o resultados que estuviese por arriba de un límite mínimo o dentro de una escala previamente determinada. Para tal propósito, la autoridad fiscal deberá dar a conocer al contribuyente los parámetros pertinentes que le permitan adoptar el precio adecuado. Por ejemplo, podría ser una serie de márgenes de utilidad o indicadores de utilidades específicos para cada sector económico-comercial.

e) Simplificación administrativa.

Se puede lograr con los límites de seguridad un cierto grado de simplificación administrativa para el fisco. Una vez que ha sido establecida la elegibilidad de los contribuyentes para los límites de seguridad, éstos requerirán una revisión mínima respecto a los precios de transferencia o a los resultados de las operaciones controladas. Esto permitiría a las autoridades fiscales dedicar el tiempo y los recursos ahorrados con esta simplificación a la aplicación de auditorías a otro tipo de operaciones y fijar la atención a otros contribuyentes.

Límites de Seguridad (problemas al usarlos)

En algunos sectores de contribuyentes los límites de seguridad, pueden generar consecuencias adversas que deben ser cuidadosamente ponderadas por las autoridades fiscales, comparándolas con los beneficios esperados. Estos aspectos adversos se originan por los siguientes hechos:

a) Un límite de seguridad aplicado en un determinado país no sólo afecta el cálculo de los gravámenes dentro de esa jurisdicción, sino que también tendría efecto sobre los cálculos de impuestos de empresas relacionadas en otras jurisdicciones, y

b) En la definición de los límites de seguridad resulta difícil establecer criterios satisfactorios y en consecuencia, producen precios de transferencia o resultados que potencialmente pueden ser incongruentes con el principio de igualdad.

Además, es posible que estos límites de seguridad sean arbitrarios, ya que rara vez se adaptan a los hechos y circunstancias variantes, incluso de empresas del mismo ramo o negocio.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

Probabilidad de generar una doble tributación

Los límites de seguridad podrían afectar la estrategia de determinación de los precios de las empresas. La existencia de "objetivos" para los límites de seguridad puede ocasionar que los contribuyentes modifiquen los precios que se hubiesen aplicado a partes controladas con la intención de aumentar las utilidades para cumplir con los objetivos y de este modo evitar que los precios sean determinados por la autoridad fiscal en una auditoría. En un país que otorga límites de seguridad crece la posibilidad de que el contribuyente declare ingresos gravables en forma excesiva, cuando ese país impone penalizaciones importantes si se declaran ingresos menores a los reales con el propósito de disminuir el pago de impuestos o, cuando no se cumple con la presentación de la documentación requerida, lo cual da como resultado un mayor incentivo para asegurar que el precio de transferencia sea aceptado sin mayores revisiones.

Con el objeto de calificar para el límite de seguridad, los contribuyentes pueden evaluar la certidumbre proporcionada por este límite, al grado en que podrían elevar el precio aplicado a sus partes relacionadas, a pesar del hecho de que tales precios de transferencia estarían por arriba de los fijados por el contribuyente en una relación de igualdad, si se tomaran en cuenta sus circunstancias específicas. En ese caso, el límite de seguridad beneficiaría a la autoridad fiscal que otorga este límite ya que tales contribuyentes declararían mayores ingresos gravables. Por otro lado, el límite de seguridad perjudicaría tanto a las empresas relacionadas como a las autoridades fiscales extranjeras, dado que en sus respectivas jurisdicciones se obtendrían menos utilidades y se declararían menores ingresos gravables. Si esto ocurriese, la autoridad fiscal de la jurisdicción perjudicada puede no estar de acuerdo con los precios aplicados a sus contribuyentes en las

operaciones con empresas relacionadas en el país del límite de seguridad. Los precios pueden diferir de los obtenidos en estas jurisdicciones mediante la aplicación de métodos de precios de transferencia que se apeguen al principio de relación de igualdad. Esto provocaría que las autoridades fiscales extranjeras cuestionaran los precios derivados de la aplicación de un límite de seguridad, dando como resultado que el contribuyente enfrente la posibilidad de una **doble tributación**.

En caso de una doble tributación anularía los objetivos de certidumbre y simplificación que el contribuyente originalmente busca cuando elige el límite de seguridad. No obstante, si la diferencia entre estos precios es razonable y la doble imposición es moderada, el contribuyente puede aceptarla, sin necesidad de cumplir con reglas complejas para la determinación de los precios de transferencia.

Para que se pudiera evitar una doble tributación, producto de la elección del límite de seguridad por parte de un contribuyente, debe otorgarse en el país extranjero sólo si el contribuyente puede comprobar que los resultados del cumplimiento con el límite de seguridad son congruentes con el Principio "arm's length".

Los ajustes en los precios de transferencia por parte de las autoridades fiscales extranjeras serán complicados cuando la empresa transnacional ha elegido un límite de seguridad en otro país, ya que es posible que el contribuyente cuestione el ajuste para evitar la doble imposición de gravámenes. Esto implicaría, que la perspectiva de que los procedimientos de acuerdo mutuo por lo general no están disponibles para ajustar hacia abajo los precios o resultados establecidos en un régimen de límites de seguridad, pueden crear un efecto perjudicial para las autoridades fiscales de países extranjeros.

El uso de procedimientos de límites de seguridad en un país, requiere a su vez de la participación de administraciones fiscales que examinen la política de determinación de precios de transferencia de todas las compañías relacionadas con empresas que hayan elegido el límite de seguridad, con el objeto de identificar en todos los casos la incongruencia potencial con el principio "arm's length". El efecto que analizarían las autoridades va en relación a la transferencia de recaudación tributaria de esos países al país que otorga el límite de seguridad. En consecuencia, cualquier simplificación administrativa lograda por la autoridad fiscal del país que otorga el límite de seguridad, sería obtenida a costa de otros países, que a fin de proteger su propia base tributaria, tendrían que determinar de manera sistemática si los precios o resultados permitidos bajo el régimen de límites de seguridad son congruentes con lo que se habría obtenido mediante la aplicación de sus propias reglas de determinación de precios de transferencia. Por tanto, la carga administrativa que evita el país que ofrece el límite de seguridad, sería transferida a las jurisdicciones extranjeras.

Se daría pie a una doble tributación no solo cuando un único país adopta un límite de seguridad. La adopción de un límite de seguridad por más de un país no evita la doble imposición si cada jurisdicción fiscal adopta enfoques y métodos no compatibles. Aquí es probable que los parámetros de los límites de seguridad de dos países no concuerden, ya que ambos países tratarían de salvaguardar sus propios intereses en la recaudación. La armonía en la adopción de límites de seguridad entre dos países se lograría sólo en la teoría, ya que en la práctica esto no sería posible, por que mientras a un país lo beneficia al otro lo perjudica.

Planeación Fiscal en los Límites de Seguridad

Las empresas también pueden tener incentivos para modificar sus precios de transferencia a fin de transferir ingresos gravables a otras jurisdicciones. Pero esto podría inducir a los contribuyentes a la evasión fiscal en el grado en que se utilicen arreglos artificiales con el propósito de explotar las disposiciones del límite de seguridad.

Podría existir la posibilidad de planeación fiscal para contribuyentes si el límite de seguridad estuviera basado en un promedio de la industria, y además éste contara con una rentabilidad superior a dicho promedio

Los límites de seguridad podrían dar como resultado un gravamen insuficiente sobre los ingresos a nivel internacional, en la medida en que dan como resultado precios o utilidades que no se acercan al principio de igualdad (*arm's length*) y que permiten que los ingresos gravables se transfieran a países con impuestos menores o a paraísos fiscales.

Es decisión de cada país poner en práctica un límite de seguridad y analizar si se encuentra preparado para soportar la erosión potencial de su base tributaria. Lo básico al tomar dicha decisión de política fiscal se encuentra, por un lado, entre el alcance y el atractivo de límite de seguridad para los contribuyentes y por otro lado, en la erosión de la recaudación tributaria. Mientras más atractivo sea el límite de seguridad para el contribuyente, más de éstos decidirán utilizarlo, reduciéndose así la carga administrativa de la autoridad fiscal. De tal forma que también sería probable que se pierda una mayor recaudación tributaria debido a la declaración de menores ingresos. Sin embargo, si la autoridad fiscal no se desprende de la incertidumbre en la recaudación de impuestos al pretender que los contribuyentes, a pesar de la implantación de límites de seguridad, puedan a través de algún medio seguir con la evasión fiscal. Esto no tendría ningún caso ya

que la disminución de costos o la obtención de beneficios sería irrelevante y por tanto la simplificación administrativa no existiría.

Equidad y Uniformidad en el Uso de Límites de Seguridad

Un límite de seguridad, en la práctica, daría lugar a la formación de dos grupos distintos de reglas en el área de determinación de los precios de transferencia; 1) que requiere del ajuste de los precios en función al principio de igualdad y otro. 2) que requiere de una serie de condiciones para diferenciar a los contribuyentes elegibles para el límite de seguridad, en ciertas circunstancias, sujetos pasivos similares y quizá hasta competidores, se encuentren en lados opuestos del límite de seguridad, lo cual daría como resultado que sujetos pasivos similares tuvieran un tratamiento fiscal distinto: a) uno que cumple con las reglas de límites de seguridad y que queda exento del cumplimiento de las disposiciones normales, y b) otro que es obligado a hacer negocios exclusivamente con apego al principio de igualdad. El tratamiento fiscal preferencial bajo los regímenes de límites de seguridad para una categoría específica de contribuyentes podría acarrear discriminación y distorsiones competitivas.

Podemos concluir que antes de la adopción de límites de seguridad, se requiere establecer un criterio maduro para evaluar los beneficios que tendrían los contribuyentes en cuanto a la simplificación y alivio en la determinación de precios de transferencia, así como, las dificultades y/o beneficios que tendría la autoridad fiscal con su implantación, administración, control y certidumbre en la recaudación.

4.2 MÉTODOS

Para que, en materia de precios de transferencia, se obtengan resultados de "igualdad de circunstancias" para evitar que se desvíen, trasladen ingresos o gastos entre sujetos pasivos a través de la celebración de actos o contratos que pretendan dentro de sus fines la obtención de beneficios fiscales, en la Ley del Impuesto Sobre la Renta, se incluyó el artículo 64-A, que tiene por finalidad determinar los ingresos acumulables y las deducciones autorizadas, cuando se realicen operaciones en las que se pacten precios o contraprestaciones acordes a los del mercado, o cuando se refleje el interés que uno de los sujetos o entes que participen en dichas operaciones, pueda tener en los negocios del otro o por actos que permitan distorsionar los ingresos, así como las deducciones. Todo esto para evitar malos manejos en empresas nacionales y transnacionales. El concepto de precios de transferencia ha tenido adecuaciones de gran importancia conforme el transcurso de los años, que han servido para madurar en su dimensionamiento.

El artículo 64-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, sufre en 1997 una reforma importante en su apreciación y en su mecánica de operación, que en esencia establece que cuando las partes relacionadas llevan a cabo sus operaciones, éstas están obligadas a determinar sus ingresos acumulables y las deducciones autorizadas, considerando para estas operaciones, los precios y montos de contraprestaciones que hubieren utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables. También están obligados los sujetos pasivos nacionales y residentes en el extranjero, a determinar el monto de sus entradas y salidas, considerando para esas operaciones los precios y los montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

A partir de 1998, la Ley del Impuesto Sobre la Renta señala que en el caso de que los ciclos de negocios o de aceptación comercial de un producto del contribuyente cubra más de un ejercicio, se podrán considerar como operaciones comparables las que correspondan a dos o más ejercicios anteriores o posteriores.

Los precios de transferencia surgen de comparar las operaciones celebradas entre partes independientes y aquellas que se llevan a cabo entre partes relacionadas, es decir, al efectuar transacciones, éstas no tienen por que ser diferentes entre sí, siempre que se busque el provecho y beneficio de carácter individual y dentro de los parámetros pertinentes.

Las autoridades fiscales podrán determinar los ingresos acumulables y las deducciones autorizadas, cuando las operaciones que determinan precios o montos de contraprestaciones no concuerdan con la realidad, mediante la configuración del precio o del monto de las contraprestaciones en operaciones celebradas entre partes relacionadas, considerando que para esas operaciones, los precios y montos de contraprestaciones son los que hubieran utilizado con partes independientes en operaciones comparables.

Por operaciones comparables se entiende que son aquellas que se llevan a cabo y no implican diferencias que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación o el margen de la utilidad a que hacen referencia los métodos para determinar los precios de transferencia, y en caso de existir dichas diferencias, éstas se puedan eliminar mediante ajustes razonables.

Dependerá del método que se utilice para determinar esas diferencias, lo que nos llevará a considerar los elementos pertinentes que se requieran, como son entre otros los siguientes:

- Las características de las operaciones.

- Las funciones o actividades.
- Los términos contractuales.
- Las circunstancias económicas.
- Las estrategias de negocios.

Cada uno de los puntos anteriores requiere que se cumplan con ciertas características como ya se indicó en apartados anteriores.

Estos elementos se deben utilizar para determinar las diferencias en las operaciones que se celebren entre partes relacionadas, y requieren a su vez de la aplicación de los métodos que la misma Ley del Impuesto Sobre la Renta contempla, con la finalidad de establecer el margen de utilidad en las transacciones llevadas a cabo entre las partes relacionadas.

Estos métodos son contemplados en el artículo 65 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta .

El artículo 65 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta establece que para determinar el resultado Arm's Length, se utilice cualquiera de los siguientes métodos:

4.2.1 Método de Precio Comparable no Controlado (CUP)

La Ley del Impuesto Sobre la Renta nombra a este método en su artículo 65 fracción I, Precio comparable y textualmente a la letra dice: “ *Método de precio comparable no controlado, que consiste en considerar el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables*”.

A detalle se puede decir que el método CUP compara una transacción controlada a transacciones similares no controladas, para proporcionar una estimación directa del precio que las partes hubieran acordado dado caso de haber recurrido directamente a la alternativa del mercado para la transacción controlada, ya que en general las empresas independientes examinan la posibilidad de comprar el mismo producto a un precio inferior. El método CUP es particularmente confiable cuando una empresa independiente vende un producto similar a aquél que se venden entre sí dos empresas asociadas. Si existen diferencias entre los dos precios, esto puede indicar que las condiciones de las relaciones comerciales y financieras de las empresas asociadas no están sobre una base de Arm's Length. De manera que el precio al consumidor de la operación no controlada substituya al precio de la operación controlada.

4.2.2 Método de Precio de Reventa (RPM)

La Ley del Impuesto Sobre la Renta en su artículo 65 fracción II, textualmente a la letra dice: “ *Método de precio de reventa, que consiste en determinar el precio de adquisición de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación entre partes relacionadas, multiplicando el precio de reventa, o de la contraprestación del servicio o de la operación de que se trate, fijado con o entre partes independientes en operaciones comparables por el resultado de disminuir de la unidad, el porcentaje de utilidad bruta que hubiera sido pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para efectos de esta fracción, el porcentaje de utilidad bruta se calculara dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas*”.

En otras palabras, se puede decir que, el método de precio de reventa parte del precio al que un producto adquirido de una empresa o parte relacionada es revendido a una empresa o parte independiente. Este precio es disminuido por un margen de utilidad apropiado que representa la cantidad con la cual el revendedor deberá cubrir sus gastos de venta y de operación. El resultado de esta diferencia dará el precio al cual el revendedor adquirió el bien o servicio del productor. A éste deberán realizarse los ajustes adecuados tomando en cuenta otros costos relacionados con la transacción.

4.2.3 Método de Costo de Producción, más utilidad fija o Costo

Adicionado (Cost Plus)

La Ley del Impuesto Sobre la Renta nombra a este método en su artículo 65 fracción III, Costo adicionado y textualmente a la letra dice: “ *Método de costo adicionado, que consiste en multiplicar el costo de los bienes o servicios o cualquier otra operación por el resultado de sumar a la unidad el porcentaje de utilidad bruta que hubiera sido pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de las ventas*”.

Por tanto, se establece que, el método de costo adicionado se inicia con los costos incurridos por el proveedor de un bien o servicio, en una operación controlada por un bien transferido o un servicio proporcionado a un comprador relacionado. Un margen apropiado es añadido al costo para obtener una utilidad adecuada.

Este método es probablemente más útil cuando bienes semiterminados son vendidos entre empresas relacionadas, en donde las partes relacionadas han celebrado acuerdos sobre instalaciones comunes o acuerdos a largo plazo de compraventa, o donde la transacción controlada es la presentación de servicios.

4.2.4 Método de Partición de Utilidades (PSM)

La Ley del Impuesto Sobre la Renta en su artículo 65 fracción IV, textualmente a la letra dice: *“Método de partición de utilidades, que consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes, conforme a lo siguiente:*

a) Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida para cada una de las personas relacionadas involucradas en la operación;

b) La utilidad de operación global se asignará a cada una de las personas relacionadas considerando elementos tales como activos, costos y gastos de cada una de las personas relacionadas, con respecto a las operaciones entre dichas partes relacionadas”.

En palabras sencillas cabe mencionar que, este método busca eliminar el efecto en las utilidades de condiciones especiales hechas o impuestas a una transacción controlada determinando la división de utilidades que empresas independientes hubieran esperado obtener participando en la transacción o transacciones. Este método identifica la utilidad a ser dividida entre las partes asociadas. Posteriormente divide esas utilidades entre las empresas asociadas sobre una base económicamente válida. Esa utilidad agrupada puede ser la utilidad total de las operaciones o una utilidad residual, que incluso puede originarse por intangibles. La contribución de cada empresa está basada en un análisis funcional y evaluada en la medida de lo posible por información disponible y confiable del mercado externo.

La validez de este método no depende en forma directa de transacciones comparables semejantes, y puede ser usada en aquellos casos en que no se identifican transacciones semejantes entre empresas independientes. Sin embargo, estos dos métodos tienen limitaciones, entre las que se cuentan el hecho de que la información del mercado externo utilizada estará menos relacionada a esas transacciones que en el caso de los otros métodos disponibles. Otra limitación está relacionada a la obtención de información de afiliadas extranjeras.

4.2.5 Método Residual de Partición de Utilidades (RPSM)

La Ley del Impuesto Sobre la Renta en su artículo 65 fracción V, textualmente a la letra dice: *“Método residual de partición de utilidades, que consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes relacionadas, la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes conforme a lo siguiente:*

a) Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las personas relacionadas involucradas en la operación;

b) La utilidad de operación global se asignará de la siguiente manera:

1.- Se determinará la utilidad mínima que corresponda en su caso, a cada una de las personas relacionadas mediante la aplicación de cualquiera de los métodos a que se refieren las fracciones I, II, III, IV, y VI de este artículo sin tomar en cuenta la utilización de intangibles significativos.

2.- Se determinará la utilidad residual, la cual se obtendrá disminuyendo la utilidad mínima a que se refiere el apartado 1 anterior, de la utilidad de operación global. Esta utilidad residual se distribuirá entre las partes relacionadas involucradas en la operación tomando en cuenta, entre otros elementos, los intangibles significativos utilizados por cada una de ellas, en la proporción en que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes en operaciones comparables”.

Este método también es llamado “Método transaccional de márgenes netos” y consiste en determinar el margen neto del contribuyente por la transacción controlada. El

estándar de comparación a ser aplicado en este método, se basa en que las utilidades operacionales están menos afectadas por diferencias en los productos.

Es importante mencionar que el uso de márgenes netos potencialmente puede introducir mayor volatilidad en la determinación de los precios de transferencia por las siguientes razones: 1) Los márgenes netos pueden ser influenciados por algunos factores que no tienen efecto en los márgenes brutos y en los precios, debido al potencial de variación de los gastos de operación entre las empresas y, 2) Los márgenes netos pueden estar influenciados por algunos de los mismos factores, como la posición competitiva, que pueden influir en los precios y en los márgenes brutos, pero el efecto de estos factores puede no ser fácilmente eliminable. Por tanto, el efecto de estos factores puede ser eliminado como consecuencia natural de insistir en una mayor similitud en el producto y la función.

Asimismo, los márgenes netos pueden ser afectados por la amenaza de penetración al mercado por nuevas compañías, la posición competitiva, estrategia individual, y la eficiencia administrativa, amenaza de productos sustitutos, diferentes estructuras de costos de capital y el grado de experiencia en el campo de negocios. También se debe considerar que pueden existir diferencias entre las empresas en el tratamiento de los gastos de operación y los que no lo son, que afecten los márgenes netos como la depreciación y reservas o provisiones que deben tomarse en consideración para que la comparación sea confiable.

4.2.6 Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación

La Ley del Impuesto Sobre la Renta en su artículo 65 fracción VI, textualmente a la letra dice: *“Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación, que consiste en determinar en transacciones entre partes relacionadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido empresas comparables o partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo”*.

En los sistemas fiscales extranjeros, este método es uno de los más usados. Para efectos de su aplicación, se lleva a cabo un análisis de carácter universal a través de encuestas, mismas que en ocasiones se publican en medios especializados de comunicación. Por lo que hace al efecto comparativo, se requiere el margen de utilidad que una operación comparable entre partes independientes hubiera arrojado y cuyo resultado, debe tomar en cuenta a los factores de rentabilidad de los sujetos que en ella participan y en lo individual se deben observar los activos, las ventas, los costos, los gastos y los flujos de efectivo, los cuales dan un margen de razonabilidad en la operación que permiten obtener un parámetro comparativo de la utilidad y las deducciones generadas, ya que éstas deben ser acordes con las variables a las que se ha hecho referencia.

El mismo artículo 65 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, menciona en la parte final lo siguiente:

RANGOS DE PRECIOS, CONTRAPRESTACIONES O MÁRGENES DE UTILIDAD.

“ De la aplicación de alguno de los métodos señalados en este artículo, se podrá obtener un rango de precios, de montos de las contraprestaciones o de márgenes de utilidad, cuando existan dos o más operaciones comparables. Estos rangos se ajustarán mediante la aplicación de métodos estadísticos. Si el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se encuentra dentro de estos rangos, dichos precios, montos o márgenes se considerarán como pactados o utilizados entre partes independientes. En caso de que el contribuyente se encuentre fuera del rango ajustado, se considerará que el precio o monto de la contraprestación que hubieran utilizado partes independientes, es la mediana de dicho rango”.

APLICACIÓN DE PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD

“ Para los efectos de este artículo y del artículo 64-A, los ingresos, costos, utilidad bruta, ventas netas, gastos, utilidad de operación, activos y pasivos, se determinarán con base en los principios de contabilidad generalmente aceptados”

4.2.7 Métodos Estadísticos

Adicionalmente, se puede hablar de métodos estadísticos y como tales se puede considerar todo aquello que es comparable entre empresas independientes, cuando acuden a los mercados especializados y de los que se obtienen resultados comparables que permiten medir la eficacia y la eficiencia de las empresas que participan.

La Ley del Impuesto Sobre la Renta para estos efectos, en su artículo 62, ha considerado sectores que parten de la generalidad y que en su caso, permiten determinar en forma presuntiva la utilidad fiscal de los contribuyentes, que a la letra señala lo que sigue:

“La Secretaría de Hacienda y Crédito Público para determinar presuntivamente la utilidad fiscal de los contribuyentes podrá aplicar a los ingresos brutos declarados o determinados presuntivamente, el coeficiente de 20% o el que corresponda tratándose de algunas de las actividades que a continuación se indican:

I. Se aplicará 6% a los siguientes giros:

Comerciales: Gasolina, petróleo y otros combustibles de origen mineral.

II. Se aplicará 12% en los siguientes casos:

Industriales: Sombreros de palma y paja.

Comerciales: Abarrotes con venta de granos, semillas y chiles secos, azúcar, carnes en estado natural; cereales y granos en general; leches naturales, masa para tortillas de maíz, pan de precio popular; billetes de lotería y teatros.

Agrícolas: Cereales y granos en general

Ganaderas: Producción de leches naturales.

III. Se aplicará el 15% a los giros siguientes:

Comerciales: Abarrotes con venta de vinos y licores de producción nacional; salchichonería, café para consumo nacional; dulces, confites, bombones y chocolates de precio popular; legumbres, nieves y helados, pan fino, galletas y pastas alimenticias, cerveza y refrescos embotellados, hielo, jabones corrientes y detergentes, libros, papeles y artículos de escritorio, confecciones, telas y artículos de algodón, artículos para deportes; pieles y cueros, productos obtenidos del mar, lagos y ríos, substancias y productos químicos y farmacéuticos, velas y veladoras; cemento, cal y arena, explosivos; ferreterías y tlapalerías; fierro y acero, pinturas y barnices, vidrio y otros materiales para construcción, llantas y cámaras, automóviles, camiones, piezas de repuesto y otros artículos del ramo, con excepción de accesorios.

Agrícolas: Café para consumo nacional y legumbres.

Pesca: Productos obtenidos del mar, lagos, lagunas y ríos.

IV. Se aplicará 22% a los siguientes rubros:

Industriales: Masa para tortillas de maíz y pan de precio popular.

Comerciales: Espectáculos en arenas, cines y campos deportivos.

V. Se aplicará 23% a los siguientes giros:

Industriales: Azúcar, leches naturales; aceites vegetales; café para consumo nacional, dulces, confites, bombones y chocolates de precio popular, maquila en molienda de nixtamal, molienda de trigo y arroz; pan fino; galletas y pastas alimenticias; jabones corrientes y detergentes; confecciones, telas y artículos de algodón; artículos para deportes; pieles y cueros; calzado de todas clases; explosivos, armas y municiones; fierro y acero; construcción de inmuebles; pintura y barnices, vidrio y otros materiales

para construcción; muebles de madera corriente; extracción de gomas y resinas, velas y veladoras; imprenta; litografía y encuadernación.

VI. Se aplicará 25% a los siguientes rubros:

Industriales: Explotación y refinación de sal, extracción de maderas finas, metales y plantas minero-metalúrgicas.

Comerciales: Restaurantes y agencias funerarias.

VII. Se aplicará 27% a los siguientes giros:

Industriales: Dulces, bombones, confites y chocolates finos, cerveza, alcohol, perfumes, esencias, cosméticos y otros productos de tocador; instrumentos musicales, discos y artículos del ramo; joyería y relojería; papel y artículos de papel; artefactos de polietileno, de hule natural o sintético, llantas y cámaras; automóviles, camiones, piezas de repuesto y otros artículos del ramo.

VIII. Se aplicará 39% a los siguientes giros:

Industriales: Fraccionamiento y fábricas de cemento.

Comerciales: Comisionistas y otorgamiento del uso o goce temporal de inmuebles.

IX. Se aplicará 50% en el caso de prestación de servicios personales independientes.

Para obtener el resultado fiscal, se restará a la utilidad fiscal determinada conforme a lo dispuesto en este artículo, las pérdidas fiscales pendientes de disminuir de otros ejercicios.”

Los coeficientes arriba señalados en relación con la actividad que desarrollan los sujetos pasivos, se pueden considerar como rectores para la aplicación de los Métodos

Estadísticos, ya que cumplen con las expectativas de carácter internacional y que se observan en otros países.

Con los métodos estadísticos se puede obtener el rango de precios, siempre que existan dos o más operaciones que sean comparables entre sí.

Si no es posible poder comparar las operaciones, los métodos estadísticos no serán aplicables, ya que de antemano se refleja que se trata de transacciones independientes que por su volumen, característica, precio, entre otros, no permiten dicha comparación y por lo tanto, la aplicación de alguno de estos métodos.

Los rangos de los precios se podrán ajustar mediante la aplicación de métodos estadísticos y siempre que el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad del contribuyente, se encuentre dentro de estos rangos, y que dichos precios, montos o márgenes se consideren como pactados o utilizados entre partes independientes. En el caso de que el sujeto pasivo ubicado en territorio nacional se encuentre fuera del rango ajustado, se considera que el precio o monto de la contraprestación, es el mismo que hubieran utilizado partes independientes. Dicho rango se obtiene del monto que se refleje en la media de la operación comparable entre partes independientes.

Es importante decir que el rango de precios, de montos, de contraprestaciones o de márgenes de utilidad, podrá ser objeto de ajustes mediante la aplicación del método intercuartil, mismo que es de aplicación internacional y que permitirá a las partes relacionadas, cuando éstas se encuentran en diferentes jurisdicciones fiscales, tomar en cuenta este método sin ninguna desviación que pudiera afectar el resultado. La aplicación del método intercuartil para obtener el ajuste correspondiente al rango de precios, de montos de contraprestaciones o márgenes de utilidad, se publicó en el Diario Oficial de la

Federación y mediante este órgano de difusión se establece que éste se obtiene a través de la realización de los siguientes pasos:

A. Se deberán ordenar los precios, montos de contraprestaciones o de márgenes de utilidad en forma ascendente de acuerdo a su valor.

B. A cada uno de los precios, montos de contraprestaciones o de márgenes de utilidad, se le deberá asignar un número entero secuencial, iniciando con la unidad y terminando con el número de elementos que integran la muestra.

C. Se obtendrá la mediana adicionando la unidad al número total de elementos que integran la muestra de precios, montos de contraprestaciones o márgenes de utilidad, dividiendo el resultado entre 2.

D. El percentil vigésimo quinto, se obtendrá de sumar a la mediana la unidad y dividir el resultado entre 2.

E. Se determinará el límite inferior del rango ubicando el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad correspondiente al número entero secuencial del percentil vigésimo quinto.

F. Cuando el percentil vigésimo quinto sea un número formado por entero y decimales, el límite inferior del rango se determinará de la siguiente manera:

F.1 Se obtendrá la diferencia entre el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad a que se refiere el párrafo anterior y el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad inmediato superior, considerando para estos efectos su valor.

F.2 El resultado obtenido en el numeral anterior se multiplicará por el número decimal del percentil vigésimo quinto.

F.3 Al resultado obtenido en el numeral anterior se le adicionará el resultado obtenido en el primer párrafo de este rubro.

G. El percentil septuagésimo quinto, se obtendrá de restar a la mediana la unidad y al resultado se le adicionará el percentil vigésimo quinto obtenido en el rubro D de esta regla.

H. Se determinará el límite superior del rango ubicando el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad correspondiente al número entero secuencial del percentil septuagésimo quinto.

Si el percentil septuagésimo quinto es un número formado por entero y decimales, el límite superior del rango se determinará de la siguiente manera:

H.1 Se obtendrá la diferencia entre el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad a que se refiere el párrafo anterior y el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad inmediato anterior y el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad inmediato superior, considerando para tales efectos su valor.

H.2 El resultado obtenido conforme al numeral anterior, se multiplicará por el número decimal del percentil septuagésimo quinto.

H.3 Al resultado obtenido en el numeral anterior, se le adicionará el resultado obtenido en el primer párrafo de este rubro.

En caso de que los precios, montos de contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se encuentren en el límite inferior y superior antes señalados, se considerarán como pactados o utilizados entre partes independientes. Sin embargo, cuando se disponga de información que permita identificar con mayor precisión el o los elementos de la muestra ubicados entre los límites citados que se asemejen más a las operaciones del contribuyente

o al contribuyente, se deberán utilizar los precios, montos de contraprestaciones o márgenes de utilidad correspondientes a dichos elementos.

Se puede decir que a partir de 1997, el fisco mexicano deberá allegarse de información de otras autoridades fiscales para integrar los precios de transferencia cuando trate de utilizar cualquiera de los métodos señalados en el artículo 65 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

No obstante lo anterior, no en todos los casos será necesario que la autoridad fiscal requiera de información de otras entes, ya que cuenta con todos los elementos en territorio nacional para poder configurar los precios de transferencia, tratándose de los métodos de márgenes transaccionales de utilidad y métodos estadísticos.

Es importante mencionar que no sólo los métodos a que ya se ha hecho referencia, son los únicos que podrán utilizar la autoridad fiscal y los contribuyentes, dado que de conformidad con el Código Fiscal de la Federación, se podrán presentar consultas relativas a la metodología que pretendan utilizar los sujetos pasivos para la determinación de los precios en operaciones con partes relacionadas. Los contribuyentes, para evitar la aplicación de un método o procedimiento señalado por la autoridad fiscal, podrán proponer un método diferente que les permita que sus operaciones sean tan claras como si se celebraran con partes independientes y no haya ninguna objeción por parte de dicha autoridad.

El resultado por parte de la autoridad fiscal en cuanto a la aplicación de la metodología que propongan los sujetos pasivos, podrá derivar en su caso, de un acuerdo con las autoridades competentes del país con el que se tenga celebrado un tratado que tenga como intención evitar la doble tributación.

Los resultados o resoluciones que se emitan a favor de los contribuyentes, podrán estar vigentes por dos años y se podrán hacer retroactivos hasta por dos años anteriores a la fecha de dichas resoluciones.

Si procede hacer un ajuste a los precios o montos de las contraprestaciones de un contribuyente, y es aceptado por la autoridad fiscal mexicana, la parte relacionada en México, podrá presentar una declaración complementaria en la que se refleje el ajuste, sin que esta declaración se apegue a lo que establece el Código Fiscal de la Federación en su artículo 32.

CAPÍTULO 5

ÚLTIMAS RESOLUCIONES Y MODIFICACIONES RELATIVAS A PRECIOS DE TRANSFERENCIA

5.1 MODIFICACIONES Y RESOLUCIONES PUBLICADAS EN MISCELÁNEAS FISCALES DE LOS ÚLTIMOS CUATRO AÑOS.

AÑO 1998

Tratándose de operaciones entre partes relacionadas en las que se deban determinar Precios de Transferencia, se mencionan las siguientes reglas:

Regla "2.11.15. Publicada el 07 de agosto de 1998 por el Diario Oficial de la Federación, que establece: Para los efectos del Art. 52 Fracción III del Código Fiscal de la Federación, el contador público registrado podrá optar por omitir temporalmente su opinión en el informe sobre la revisión de la situación fiscal del contribuyente, correspondiente al ejercicio fiscal de 1997 *respecto del cumplimiento de las obligaciones previstas en los artículos 58 Fracción XIV, 64-A y 65 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta*, siempre que:

- A) El contribuyente entregue con anterioridad a la fecha de presentación del mencionado dictamen, *aviso mediante el cual manifieste bajo protesta de decir verdad que se encuentra en proceso de integrar la documentación que le permitirá soportar el cumplimiento de las obligaciones antes señaladas.*

Dicho aviso se presentará ante las autoridades a que se refiere la regla 2.10.10.

de la presente resolución, excepto cuando se trate de contribuyentes que hubieran celebrado transacciones con Partes Relacionadas residentes en el extranjero, en cuyo caso se deberá presentar ante la Administración Central de Auditoría Fiscal Internacional, adscrita a la Administración General de Auditoría Fiscal Federal.

El aviso citado deberá contener el nombre, razón o denominación social, domicilio fiscal, RFC o número de identificación fiscal de las Partes relacionadas con las que se llevaron a cabo las principales operaciones durante 1997. Por cada una de dichas partes relacionadas se deberá proporcionar un listado que contenga el concepto e importe de las citadas operaciones.

- B) El contador público registrado a que se refiere el primer párrafo de esta regla presente un escrito libre durante los seis meses siguientes a la fecha de presentación del dictamen, en el que informe del cumplimiento de las obligaciones a que se refieren los artículos 58 Fracción XIV, 64-A y 65 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta. Dicho escrito formará parte integrante del informe sobre la revisión de la situación fiscal del contribuyente correspondiente al ejercicio de 1997”.

Regla “2.10.10. Publicada el 07 de agosto de 1998 por el Diario Oficial de la Federación, que establece que; *se deberá dar aviso* ante la Administración Central de Auditoría Fiscal Internacional, adscrita a la Administración General de Auditoría Fiscal Federal, en los casos de enajenación de acciones en que intervengan residentes en el extranjero”.

Otras reglas aplicables son:

Consulta sobre "Operaciones entre Partes Relacionadas"

Regla "2.11.3. Los contribuyentes podrán analizar conjuntamente con la Administración Central de Auditoría Fiscal Internacional adscrita a la Administración General de Auditoría Fiscal Federal, la información y metodología que pretenden someter a consideración de esa Administración Central, previamente a la presentación de la solicitud de resolución a que se refiere el artículo 34-A del Código, sin necesidad de identificar al contribuyente o a sus Partes Relacionadas".

Resoluciones sobre Consulta sobre metodología de precios en "Operaciones entre Partes Relacionadas"

Regla "2.112.2. Para efectos del artículo 34-A del Código, a la solicitud de resolución a que se refiere dicho precepto deberá anexarse, por lo menos, la siguiente información y documentación:

A) Información general:

1. El nombre, la denominación o razón social, el domicilio fiscal, la clave del RFC, el número de identificación fiscal y el país de residencia de:
 - (a) El contribuyente, indicando, en su caso, si tiene sucursales en territorio nacional.
 - (b) Las personas residentes en México o en el extranjero que tengan participación directa o indirecta en el capital social del contribuyente, anexando copia del registro de acciones nominativas previsto en el artículo 128 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

- (c) Las personas relacionadas residentes en México, que tengan una relación contractual o de negocios con el contribuyente.
 - (d) Las personas relacionadas residentes en el extranjero, que tengan una relación contractual o de negocios con el contribuyente.
2. Cuando el contribuyente forme parte de un grupo multinacional, se deberá proporcionar descripción de las principales actividades que realizan las empresas que integran dicho grupo. Incluyendo el lugar o lugares donde realizan las actividades, describiendo las operaciones celebradas entre el contribuyente y las empresas relacionadas que formen parte del mismo grupo de interés, así como un organigrama donde se muestre la tendencia accionaria de las empresas que conforman dicho grupo.
 3. Copia de los Estados de Posición Financiera y de Resultados, incluyendo una relación de los costos y gastos incurridos por el contribuyente, y de las personas relacionadas residentes en México o en el extranjero que tengan una relación contractual o de negocios con el mismo, así como de las declaraciones anuales normales y complementarias de ISR del contribuyente, correspondientes a los ejercicios por los que se solicita la expedición de la resolución, así como de los tres ejercicios inmediatos anteriores.

Los contribuyentes que dictaminen sus estados financieros para efectos fiscales, en lugar de presentar los Estados de Posición Financiera y de Resultados a que se refiere el párrafo anterior, deberán anexar copia del dictamen, así como los estados financieros dictaminados y sus anexos respectivos.

4. Copia en idioma español de los contratos, acuerdos o convenios celebrados entre el contribuyente y las empresas relacionadas con el mismo, residentes en México o en el extranjero.
5. Fecha de inicio y de terminación de los ejercicios fiscales de las personas residentes en el extranjero relacionadas con el contribuyente, que tengan una relación contractual o de negocios con este último.
6. Moneda en la que se pactan las principales operaciones entre el contribuyente y las personas residentes en México o en el extranjero relacionadas con él.

B) Información específica:

1. Las transacciones u operaciones por las cuales el contribuyente solicita resolución particular, proporcionando sobre las mismas la información siguiente:
 - (a) Descripción detallada de las funciones o actividades que realizan el contribuyente y las personas residentes en México o en el extranjero relacionadas con él, que mantengan una relación contractual o de negocios con el contribuyente, incluyendo una descripción de los activos y riesgos que asumen cada una de dichas personas.
 - (b) El método o métodos que propone el contribuyente, para determinar el precio o monto de la contraprestación en las operaciones celebradas con las personas residentes en México o en el extranjero relacionadas con él, incluyendo los criterios y demás elementos objetivos para considerar que el método es aplicable para dicha operación o empresa.

Adicionalmente, el contribuyente deberá presentar la información financiera y fiscal correspondiente a los ejercicios por los que solicita la resolución,

aplicando el método o métodos propuestos para determinar el precio o monto de la contraprestación en las operaciones celebradas con las personas relacionadas.

2. Información sobre operaciones o empresas comparables, indicando los ajustes razonables efectuados para determinar dichas diferencias, de conformidad con el tercer párrafo del artículo 64-A de la Ley del ISR.
3. Especificar si las personas relacionadas con el contribuyente, residentes en el extranjero, se encuentran sujetas al ejercicio de las facultades de comprobación en materia de precios de transferencia, por parte de la autoridad fiscal y, en su caso, describir la etapa que guarda la revisión correspondiente. Asimismo, se deberá informar si dichas personas residentes en el extranjero están dirimiendo alguna controversia de índole fiscal en materia de precios de transferencia ante las autoridades o los tribunales y, en su caso, la etapa en que se encuentre dicha controversia. En caso de que exista una resolución por parte de la autoridad competente o que se haya obtenido una sentencia firme dictada por tribunales correspondientes, se deberán proporcionar los elementos sobresalientes y los puntos resolutivos de tales resoluciones.
4. La demás documentación e información que sea necesaria, en casos específicos, para emitir la resolución a la que se refiere el artículo 34-A de Código, que sea requerida por la autoridad.

Referente a las **Facultades de las Autoridades Fiscales**, se adiciona la regla 3.10.1. que contiene el método intercuartil para “**Operaciones con Partes Relacionadas**”.

Regla "3.10.1. Para los efectos del artículo 65 penúltimo párrafo de la Ley del ISR, el rango de precios, de montos de contraprestaciones o márgenes de utilidad, se podrá ajustar mediante la aplicación del método intercuartil, el cual se describe a continuación:

- A. Se deberán ordenar los precios, montos de contraprestaciones o de márgenes de utilidad en forma ascendente de acuerdo con su valor.
- B. A cada uno de los precios, montos de contraprestaciones o márgenes de utilidad, se les deberá asignar un número entero secuencial, iniciando con la unidad y terminando con el número total de elementos que integran la muestra.
- C. Se obtendrá la mediana adicionando la unidad al número total de elementos que integran la muestra de precios, montos de contraprestaciones o de márgenes de utilidad, dividiendo el resultado entre 2.
- D. El valor de la mediana se determinara ubicando el precio, monto de contraprestación o de margen de utilidad correspondiente al número entero secuencial del resultado obtenido en rubro anterior.

Cuando la mediana sea un número formado por entero y decimales, el valor de la mediana se determinará de la siguiente manera:

1. Se obtendrá la diferencia entre precio, monto de la contraprestación o de margen de utilidad a que se refiere el primer párrafo del presente rubro y el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad inmediato superior, considerando para estos efectos su valor.
2. El resultado obtenido en el numeral anterior se multiplicará por el número decimal correspondiente a la mediana.

3. Al resultado obtenido en el numeral anterior se le adicionará el resultado obtenido en el primer párrafo de este inciso.
- E. El percentil vigésimo quinto, se obtendrá de sumar a la mediana la unidad y dividir el resultado entre 2. Para efectos de este párrafo se tomará como mediana el resultado a que hace referencia el rubro C.
- F. Se determinará el limite inferior del rango ubicando el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad correspondiente al número entero secuencial del percentil vigésimo quinto. Cuando el percentil vigésimo quinto sea un número formado por entero y decimales, el limite inferior del rango se determinará de la siguiente manera:
1. Se obtendrá la diferencia entre el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad a que se refiere el primer párrafo del presente rubro y el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad inmediato superior, considerando para estos efectos su valor.
 2. El resultado obtenido en el numeral anterior se multiplicará por el número decimal del percentil vigésimo quinto.
 3. Al resultado obtenido en el numeral anterior se le adicionará el resultado obtenido en el primer párrafo de este rubro.
- G. El percentil septuagésimo quinto, se obtendrá de restar a la mediana a que se hace referencia en el rubro C la unidad y al resultado se le adicionara el percentil vigésimo quinto obtenido en el rubro E de esta regla.
- H. Se determinará el limite superior del rango ubicando el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad correspondiente al número entero

secuencial del percentil septuagésimo quinto. Cuando el percentil septuagésimo quinto sea un número formado por entero y decimales, el límite superior del rango se determinará de la siguiente manera:

1. Se obtendrá la diferencia entre el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad a que se refiere el primer párrafo del presente rubro y el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad inmediato superior, considerando para estos efectos su valor.
2. El resultado obtenido en el numeral anterior se multiplicará por el número decimal del percentil septuagésimo quinto.
3. Al resultado obtenido en el numeral anterior, se le adicionará el resultado obtenido en el primer párrafo de este rubro.

Si los precios, montos de contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se encuentran entre el límite inferior y superior antes señalados, se considerarán como pactados o utilizados entre partes independientes. Sin embargo, cuando se disponga de información que permita identificar con mayor precisión el o los elementos de la muestra ubicados entre los límites citados que se asemejen más a las operaciones del contribuyente o al contribuyente, se deberán utilizar los precios, montos de contraprestaciones o márgenes de utilidad correspondientes a dichos elementos.

ANO1999

Para el ejercicio de 1999 la regla 2.11.15 establecida en el año 1998, presenta el siguiente cambio:

1998 Decía:

- A) El contribuyente entregue con anterioridad a la fecha de presentación del mencionado dictamen, aviso mediante el cual manifieste bajo protesta de decir verdad que se encuentra en proceso de integrar la documentación que le permitirá soportar el cumplimiento de las obligaciones antes señaladas.

Dicho aviso se presentará ante las autoridades a que se refiere la regla 2.10.10. de la presente resolución, excepto cuando se trate de contribuyentes que hubieran celebrado transacciones con Partes Relacionadas residentes en el extranjero, en cuyo caso se deberá presentar ante la Administración Central de Auditoría Fiscal Internacional, adscrita a la Administración General de Auditoría Fiscal Federal.

1999 Dice:

- A) El contribuyente entregue con anterioridad a la fecha de presentación del mencionado dictamen, aviso mediante el cual manifieste bajo protesta de decir verdad que se encuentra en proceso de integrar la documentación que le permitirá soportar el cumplimiento de las obligaciones antes señaladas.

Dicho aviso se presentará ante las autoridades a que se refiere la regla 2.10.8. (2.10.10) de la presente resolución, excepto cuando se trate de contribuyentes que hubieran celebrado transacciones con Partes Relacionadas residentes en el extranjero, en cuyo caso se deberá presentar ante la Administración Central de

Auditoría Fiscal Internacional, adscrita a la Administración General de Auditoría Fiscal Federal.

Regla "2.10.8. (2.10.10.) Publicada el 03 de marzo de 1999 por el Diario Oficial de la Federación, que establece en el inciso C que; *se deberá dar aviso* ante la Administración Central de Auditoría Fiscal Internacional, adscrita a la Administración General de Auditoría Fiscal Federal, en los casos de enajenación de acciones en que intervengan residentes en el extranjero".

Referente al **Tratamiento de crédito respaldado a intereses derivados de "Operaciones financieras derivadas de deuda"**, celebradas por dos o más **"Partes Relacionadas"**, se adiciona la siguiente regla:

Regla "3.10.2. Para efectos de artículo 66, último párrafo de la Ley del ISR, tendrá el tratamiento equivalente de un crédito respaldado los intereses derivados del conjunto de operaciones financieras derivadas de deuda celebradas por dos o más partes relacionadas, con un mismo intermediario financiero, donde las operaciones de una de las partes da origen a las otras, con el propósito primordial de transferir un monto definido de recursos de una parte relacionada a la otra".

Referente a **Determinación de "Precios de Transferencia" para Maquiladoras**

**** Reformada para este año (mencionada por primera vez en 1998)**

Regla "3.33.1. Se considera que las empresas que realicen actividades de maquila de exportación en los términos de los decretos para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación, publicadas en el DOF el 22 de diciembre de 1989 y el 1º de junio de 1998, cumplen con lo dispuesto en los artículos 64-A y 65 de la Ley del ISR, así como la fracción I del artículo cuarto bis de la Ley que reforma, deroga y adiciona diversas

disposiciones fiscales, publicada en dicho órgano oficial el día 28 de diciembre de 1994, cuando la utilidad fiscal que resulte en el ejercicio, represente al menos el 5% del valor de los activos utilizados en la actividad de maquila, excepto cuando hubieran solicitado a más tardar el 31 de diciembre de 1996, la emisión de una resolución ante la secretaría que confirmara que no se encontraban en los supuestos de determinación presuntiva previstos en los artículos 64 y 64-A de la Ley del ISR vigentes hasta esa fecha, o bien, que para los ejercicios de 1997 y 1998, hubieran solicitado ante el SAT, una resolución en los términos del artículo 34-A del Código, a más tardar el 31 de diciembre de los referidos años, que confirmará que se cumple con lo dispuesto en el artículo 64-A de la Ley del ISR, vigente durante los ejercicios de 1997 y 1998.

Para efectos de lo dispuesto en el párrafo anterior, el valor de los activos utilizados en la actividad de maquila, incluirá los que sean propiedad de residentes en el extranjero y se determinará de conformidad con el artículo 2º y demás aplicables a la Ley del IMPAC.

Las empresas maquiladoras que deseen acogerse a lo dispuesto en la presente regla, deberán presentar ante la Administración Central de Auditoría Fiscal Internacional adscrita a la Administración General de Auditoría Fiscal Federal, la siguiente documentación:

- A. Escrito libre en el que manifieste que la utilidad fiscal esperada que resulte para el ejercicio fiscal de 1999, representará al menos el 5% del valor de los activos utilizados en la actividad de maquila, aceptando que en el caso de que la utilidad fiscal obtenida en dicho ejercicio sea menor al porcentaje señalado, la empresa asumirá la responsabilidad solidaria en el pago del IMPAC a cargo de la empresa residente en el extranjero. El escrito a que se refiere este rubro deberá presentarse a más tardar el 31 de mayo de 1999.

B. Escrito libre donde manifieste la utilidad fiscal obtenida durante el ejercicio de 1999, y el porcentaje que la misma representa respecto del valor de los activos utilizados en dicho ejercicio, el cual deberá ser presentado a más tardar el 30 de abril de 2000. Asimismo, se deberá anexar una relación que incluya la determinación del valor de los activos propiedad de la maquiladora y del residente en el extranjero, totalizada por cada uno de los conceptos a que se refieren las fracciones I a IV del artículo 2º de la Ley del IMPAC.

Las empresas a que se refiere el primer párrafo de esta regla, deberán conservar la documentación necesaria para soportar los cálculos a los que se refieren los rubros A y B de la misma, a disposición del SAT.

También se considerará que cumplen con lo dispuesto en la presente regla, las empresas que estimen que su utilidad fiscal por el ejercicio de 1999, represente menos de 5% del valor de los activos utilizados en la actividad de maquila, cuando así lo manifiesten a la Administración Central de Auditoría Fiscal Internacional adscrita a la Administración General de Auditoría fiscal federal a más tardar el 31 de mayo de 1999 y, obtengan de la misma, resolución en los términos del artículo 34-A del Código que confirme que se cumple con lo dispuesto con el artículo 64-A de la Ley del ISR. Las maquiladoras que hayan solicitado una resolución en los términos del artículo 34-A del Código, con anterioridad a la entrada en vigor de ésta resolución, y obtengan resolución favorable que cubra el ejercicio fiscal de 1999, no estarán obligadas a presentar el aviso a que se refiere este párrafo.

Referente a **resolución de operaciones con "Partes Relacionadas"**, se reforma la siguiente regla que por primera vez fue publicada en el año de 1999 en su segundo párrafo como sigue:

Regla "3.33.4. Las empresas maquiladoras que en los términos de la regla 3.33.1 soliciten a la Administración Central de Auditoría Fiscal Internacional adscrita a la Administración General de Auditoría Fiscal Federal, la emisión de una resolución en los términos del artículo 34-A del Código, podrán estarse a lo dispuesto en la regla 2.11.3.

La solicitud de emisión de la resolución a que se refiere el párrafo anterior, se presentará a más tardar el 31 de diciembre de 1999 y deberá incluir la información y documentación a que se refiere la regla 2.12.2., incluyendo, además, copia del programa de operación de maquila aprobado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, así como sus modificaciones correspondientes.

AÑO 2000

De acuerdo con la publicación del Diario Oficial de la Federación del día 06 de marzo de 2000 se establece la regla 3.8.5 que dice:

Regla "3.8.5. Para efectos de lo dispuesto en el artículo 58 Fracción XV de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, vigente a partir del mes de enero de 2000, se establece la obligación de presentar por primera vez declaración informativa relacionada a Precios de Transferencia en cuanto a Partes Relacionadas en el extranjero, cuya aplicación será a partir de las declaraciones correspondientes al ejercicio fiscal cerrado al 31 de diciembre de 2000, que se deberán presentar en el año 2001 ante la Administración Central de Auditoría Fiscal Internacional o ante la Administración General de Grandes Contribuyentes.

ANO 2001

En el diario oficial del 2 de marzo de 2001 conforme a la Décima Segunda Resolución de Modificaciones a la Resolución Miscelánea Fiscal para 2000, se adiciona la regla 3.8.6.

Regla "3.8.6. Para los efectos de lo dispuesto en la fracción XV del artículo 58 de la Ley del ISR, los contribuyentes que se encuentren obligados a presentar en el mes de febrero de 2001 la declaración informativa de las operaciones que realicen con partes relacionadas residentes en el extranjero, podrán omitir el llenado de los campos relativos a margen obtenido de utilidad o pérdida bruta u operativa obtenida en la transacción, la clave que corresponda al método de precios de transferencia utilizado en la operación y la información relativa al porcentaje obtenido de la operación, que señala la forma oficial 55 contenida en el anexo I de esta resolución (se anexa en este trabajo bajo el Apéndice E), siempre y cuando en el mes de mayo de 2001 presenten una declaración complementaria en la que declaren cada una de las transacciones que celebraron con sus partes relacionadas residentes en el extranjero y proporcionen en su totalidad la información que para cada transacción señala la referida forma oficial 55.

Cuando el contribuyente hubiese ejercido el beneficio contenido en esta regla, pero omita total o parcialmente la información que deberá contener la declaración complementaria en los términos de esta regla, las autoridades fiscales considerarán como no cumplida la obligación a que se refiere la fracción XV del artículo 58 antes citado.

De acuerdo con la Ley que reforma, deroga y adiciona diversas disposiciones fiscales, se adiciona el párrafo VI al artículo 151 (Enajenación de Acciones) de la Ley del ISR que a la letra dice:

“Para los efectos del párrafo anterior, tratándose de operaciones entre Partes Relacionadas, el Contador Público deberá informar en el dictamen el valor de mercado de las acciones que se enajenan señalando la forma en que se consideraron los elementos a que se refiere el inciso E de la fracción I del artículo 64-A de esta Ley, en la determinación del precio de venta de las acciones enajenadas”.

5.2 COMENTARIOS QUE APARECEN EN PUBLICACIONES ESPECIALES.

AÑO 1999

Revista “Práctica Fiscal”

“Reformas Fiscales 2000, iniciativa presentada al Congreso de la Unión”

Código Fiscal de la Federación

* Recargos en ajustes a Precios de Transferencia

En los casos en que las autoridades fiscales nacionales y extranjeras realizan ajustes en relación con el impuesto que se debe pagar en cada país en los casos de operaciones entre partes relacionadas, estos ajustes generan que en uno de los países se cause un impuesto a cargo el contribuyente y, en el otro, un saldo a favor.

Por lo anterior, y dado el principio de reciprocidad internacional, se propone adicionar un penúltimo párrafo al artículo 21 del CFF, con objeto de señalar que las autoridades fiscales mexicanas podrán condonar los recargos que se deriven de ajustes a los precios o montos de las contraprestaciones en operaciones entre partes relacionadas, siempre que la condonación se haga bajo bases de reciprocidad con los países con que se tengan celebrados tratados para evitar la doble tributación y el contribuyente no reciba intereses por parte del fisco al cual le pagó el impuesto sobre la renta en exceso.

* Resoluciones sobre metodología utilizada en Precios de Transferencia

El artículo 34-A establece la facultad de las autoridades fiscales para resolver consultas relativas a la metodología utilizada en la determinación de los precios o montos de las contraprestaciones, en operaciones con partes relacionadas. Las resoluciones emitidas al respecto, actualmente pueden surtir efectos hasta por nueve años. Otorgar estos acuerdos

por un plazo tan amplio, conlleva elevados riesgos para el fisco federal si se toma en cuenta la variación en los márgenes de utilidad que deriva de las condiciones económicas cambiantes de los países involucrados y las modificaciones que pueden ocurrir en las normas fiscales que inciden en la actividad de los contribuyentes.

Por ello se propone que dichas resoluciones puedan surtir sus efectos hasta por un máximo de cinco años, mismos que pueden comprender el ejercicio en que estas se soliciten, dejando abierta la posibilidad para que las citadas resoluciones puedan tener una vigencia mayor cuando deriven de un procedimiento amistoso en los términos de un tratado internacional del que México sea parte.

Debe hacerse notar que con esta modificación no se afectan los derechos de los contribuyentes, ya que éstos en cualquier momento pueden solicitar una nueva resolución y, en cambio, se reducen los riesgos de que se incurra en prácticas de elusión fiscal amparados en una resolución dictada por la propia autoridad.

AÑO 2000

Revista "KPMG"

"Carta Informativa, Análisis Jurídico Fiscal del Sistema Tributario"

En éste año se establece por primera vez declaración informativa por las operaciones efectuadas con partes relacionadas residentes en el extranjero

Dentro de las modificaciones al Código Fiscal de la Federación, se establece que, en materia de resoluciones anticipadas para la determinación de precios de transferencia, se dispone que las mismas podrán tener vigencia durante el ejercicio en el que se soliciten, en el ejercicio inmediato anterior y hasta por tres ejercicio fiscales siguientes a aquél en que se soliciten, lo cual disminuye la vigencia de dichas resoluciones que hasta el 31 de diciembre de 1999 podían ser de nueve años en total.

Asimismo, se dispone que las autoridades fiscales podrán condonar total o parcialmente los recargos derivados de un ajuste a los precios o montos de contraprestaciones en operaciones entre partes relacionadas, siempre que dicha condonación derive de un acuerdo de autoridad competente sobre las bases de reciprocidad, con las autoridades de un país con el que tengan celebrado un tratado para evitar la doble tributación, y dicha autoridades hayan devuelto el impuesto correspondiente sin el pago de cantidades a título de intereses.

Lo anterior con independencia de que se formule una consulta ante la autoridad sobre la metodología utilizada para determinar los precios de transferencia en operaciones entre partes relacionadas.

AÑO 2001

Revista “Deloitte & Touche”

“Reformas Fiscales 2001”

- **“Análisis Transaccionales de Precios de Transferencia”**

En cuanto a los requisitos de información y documentación con que deben contar los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero (conocidos comúnmente como estudio de precios de transferencia), se aclara que dichos estudios deben prepararse aplicando metodologías por cada tipo de transacción realizada. Ello, en concordancia con los lineamientos de la OCDE y en línea con las reglas previstas en otros países, como es el caso de alguno de nuestros socios comerciales (Canadá y Unión Europea).

Lo anterior implicará la reevaluación del enfoque aplicado en los estudios realizados a la fecha y la eventual preparación de información financiera mucho más detallada por parte de las empresas sujetas a esta obligación.

CAPÍTULO 6
CASO PRÁCTICO
ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA
COMPAÑÍA "CARELY MÉXICO, S.A. DE C.V."

INTRODUCCIÓN

Carely México, S.A. De C.V. (Carely-Mex), ha contratado los servicios del despacho contable López Rosas y Asociados, S.C. (L&R) para elaborar el análisis y estudio de precios de transferencia en relación con las principales transacciones intercompañías entre Carely-Mex y sus "Partes Relacionadas"¹ durante 1998. Asimismo, en este estudio se llevó a cabo el análisis funcional y el análisis económico de Carely-Mex para poder evaluar el cumplimiento de valor de mercado o "arm's length"² con respecto a los precios acordados en dichas transacciones. De igual manera, este estudio tiene el propósito de servir como parte de la documentación contemporánea en materia de precios de transferencia, tal como se especifica en el Artículo 58 Fracción XIV de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, y así cumplir con las disposiciones fiscales de la legislación mexicana.

1 El artículo 64-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta dice que: se considera que dos o más personas son partes relacionadas cuando una participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra, o cuando una persona o grupo de personas participe directa o indirectamente en la administración, control y capital de dichas personas.

2 El principio de "arm's length" es internacionalmente aceptado y consiste en analizar las transacciones celebradas entre partes relacionadas, considerando que se trata de operaciones celebradas entre partes independientes. Este principio es aceptado por los miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) como México y los Estados Unidos de América; y tiene como principal virtud aceptar las verdaderas fuerzas económicas de cada transacción. El consejo internacional prefiere este principio sobre el principio de prorrateo o "global formulary apportionment", el cual basa la distribución de utilidades en parámetros que no siempre representan criterios objetivos, ya que no necesariamente reflejan las funciones, riesgos y recursos de una negociación.

Este estudio se enfoca exclusivamente a las implicaciones de precios de transferencia correspondientes a las operaciones intercompañías principales de Carely-Mex durante el ejercicio de 1998 y no incluye ningún análisis sobre aspectos diversos, como impuestos locales, internacionales o al comercio exterior. En particular, en este estudio se analizan dos categorías de transacciones intercompañías:

- 1) La venta de productos terminados a afiliadas residentes en el país.
- 2) El pago de regalías a Carely Corporation, por licencia de uso de marcas, fórmulas y tecnología.

Para la preparación de este estudio, L&R utilizó la información financiera y otros datos proporcionados por la administración de Carely-Mex. La información contenida en este trabajo debe ser actualizada regularmente, especialmente cuando existen cambios en la economía global, en las relaciones comerciales de Carely-Mex y sus partes relacionadas o en la reglamentación específica de precios de transferencia en la legislación mexicana.

En el caso de una revisión por parte de las autoridades fiscales, éstas podrían no estar de acuerdo con las conclusiones de este estudio. Sin embargo, el análisis y comentarios de L&R cuentan con los soportes técnicos necesarios para comprobar la razonabilidad de la metodología adoptada y los resultados correspondientes para las dos categorías de transacciones intercompañías analizadas del ejercicio de 1998.

RESUMEN EJECUTIVO

ANÁLISIS FUNCIONAL

En el análisis funcional fueron definidas las funciones realizadas, riesgos asumidos, e intangibles utilizados por Carely-Mex. Con base en la información proporcionada se determinó que las principales transacciones intercompañías con partes relacionadas que realizó Carely-Mex en 1998 fueron las siguientes operaciones:

Transacciones Intercompañías Analizadas Año 1998

Operación analizada	Método utilizado
Ventas de productos terminados	TNMM
Pago de regalías	CUP/TNMM

ANÁLISIS ECONÓMICO

Análisis económico de las ventas de productos terminados

De acuerdo al análisis funcional se determinó que no existen operaciones comparables como las llevadas a cabo por Carely-Mex, y las que se celebran entre compañías independientes con respecto a la venta de producto terminado; transacciones que servirían de base para el análisis de Precios Comparables no Controlados (Comparable Uncontrolled Price Method o CUP). El Método de Costo Adicionado y el Método de Precio de Reventa, así como los distintos Métodos de Partición de Utilidades

no pudieron ser utilizados en este estudio por diferencias entre las características de los productos que Carely-Mex vende a sus filiales “partes relacionadas” y aquellos que vende a compañías independientes, diferencia entre los volúmenes y por diferencia del nivel de mercado donde se comercializan dichos productos.

En base a lo mencionado en el párrafo anterior, L&R consideró que el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación (Transactional Net Margin Method o TNMM), es el mejor método para evaluar las transacciones de manufactura y venta de producto terminado de Carely-Mex.

El método TNMM según el Art. 65 de LISR y lineamientos sobre precios de transferencia de la OCDE, consiste en determinar, en transacciones entre partes relacionadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido empresas comparables o partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variable tales como: activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo. Las empresas comparables son compañías con actividades similares en su mayoría a las de la empresa analizada. Las empresas comparables utilizadas en el estudio son el 90% de origen estadounidense debido a la no-disponibilidad de información de empresas mexicanas.

En lo que se refiere a la actividad de manufactura, se desarrolló una muestra ancha de 13 compañías independientes. Con el objeto de refinar la muestra ancha se revisaron las descripciones de negocio de las compañías contenidas en la muestra; este proceso permitió obtener una muestra refinada de 8 empresas comparables. Debido a las diferencias entre los resultados financieros de las compañías comparables y los estados financieros de Carely-Mex, fue necesario realizar diversos ajustes de balance (cuentas

por cobrar, cuentas por pagar, inventarios y otros activos de operación). Adicionalmente, se llevó a cabo un ajuste de riesgo país para tomar en cuenta el riesgo más alto que implica operar una compañía en México en lugar de los Estados Unidos. Ambos ajustes permitieron establecer un escenario equiparable entre C.A. (compañía analizada) y los comparables estadounidenses.

Después de realizar estos ajustes, se calculó la Utilidad de Operación entre los Costos Totales (Markup On Total Costs o MOTC) y el Retorno Sobre Capital Empleado (Return On Capital Employed o ROCE) tanto para las compañías comparables como para Carely-Mex. Posteriormente estos resultados fueron comparados entre sí con la finalidad de evaluar la rentabilidad que obtiene Carely-Mex en sus operaciones intercompañías.

El margen sobre costos totales (MOTC) permite diferencias en los niveles de clasificación de gastos de operación y diferencias potenciales de categorías de gastos entre los gastos de operación y el costo de ventas. Esta razón financiera servirá como base para una comparación objetiva de la rentabilidad de las operaciones de manufactura de Carely-Mex con las compañías independientes.

El retorno sobre el capital utilizado (ROCE) es una medida general de rentabilidad, que se utiliza cuando se analiza el funcionamiento de compañías manufactureras. ROCE compara la utilidad de operación de una compañía con sus activos empleados (activos circulantes totales mas propiedades, planta y equipo). Como es una tasa de rendimiento sobre el capital empleado, el ROCE permite la comparación de diferentes fabricantes con requerimientos menos restrictivos en cuanto a funciones

realizadas y similitud en los procedimientos realizados (a diferencia de las razones de retorno sobre ventas).

Los resultados obtenidos de la muestra refinada de compañías comparables y para Carely-Mex se muestran a continuación:

**Resultados ajustados de la muestra refinada
(promedio ponderado 1996-1998)**

<i>Razón financiera</i>	<i>MOTC</i>	<i>ROCE</i>
Muestra	8	8
Mediana	12%	20%
Cuartil Superior	14%	23%
Cuartil Inferior	7%	13%
Carely-Mex	13%	26%

Cálculos efectuados por L&R.
Fuente: Bases de datos SEC y Compustat

En 1998 Carely-Mex realizó ventas intercompañías de producto terminado con un nivel de rentabilidad medido por un MOTC de 13% y un ROCE de 26%, mientras que la muestra refinada de compañías comparables reportó para el periodo de 1996-1998 un MOTC ajustado cuyo rango intercuartil oscila entre 7% y 14% y un ROCE ajustado con un rango intercuartil que va de 13% a 23%. En el caso del MOTC el resultado de Carely-Mex se encuentra entre el rango intercuartil, mientras que el ROCE de Carely-Mex se sitúa fuera del rango intercuartil. Por lo tanto, se puede concluir que el resultado de MOTC de Carely-Mex se encuentra dentro del rango MOTC de valores de mercado, mientras que el resultado ROCE de Carely-Mex no quedo por debajo del rango ROCE de valores de mercado.

Análisis económico de los pagos de regalías

a) Antecedentes

En lo que se refiere al pago de regalías por concepto de licencia de marca y fórmulas que durante 1998 Carely-Mex tuvo que efectuar a su parte relacionada residente en el extranjero, se realizó un análisis CUP con base en comparables externos, método que permitió evaluar el cumplimiento de valor de mercado en dicha transacción.

Los términos del contrato intercompañía acordado entre Carely-Mex y su filial (Carely Corporation) se resume como sigue:

Concepto	Términos Intercompañía
Licenciante	Carely Corporation
Licenciario	Carely-México, S.A. de C.V.
Territorio	República Mexicana
Derechos pactados	Uso exclusivo de marcas y formulas de los productos licenciados
Productos	Desengrasantes, desincrustantes y desinfectantes; algacidas e insecticidas; aromatizantes y limpiadores.
Compensación	5% del total de ventas netas a partes independientes.
Vigencia	Indefinida

Fuente: Información proporcionada por Carely-Mex

b) Análisis Económico-CUP

El análisis CUP con base en contratos de licencia celebrados entre partes independientes y no relacionadas con Carely-Mex o sus filiales dio como resultado una muestra de 7 contratos comparables. A partir de estos contratos se desarrollaron dos

muestras de regalías. La primera incluye el total de observaciones de los 7 contratos, es decir, la muestra toma en cuenta todas las regalías que se establecían para diferentes escenarios. Esta muestra tuvo un total de 15 observaciones. La segunda muestra incluye exclusivamente las regalías maduras, es decir, aquellas acordadas entre las partes en el escenario que tenían las mayores ventas netas. Esta muestra tuvo 7 observaciones.

Posteriormente se calculó la mediana y el rango intercuartil para ambas muestras con el objeto de evaluar y comparar la regalía acordada entre Carely-Mex y su filial. Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

RESULTADO DEL METODO CUP		
Comparables Externos		
Concepto	Todas las tasas	Tasas Maduras y simples
Observaciones	15	7
Mediana	4%	3%
Cuartil Superior	5%	5%
Cuartil Inferior	3%	2%
Carely-Mex	5%	5%

Cálculo elaborado por L&R

El rango intercuartil de la primera muestra de regalías es entre 3% y 5%, mientras que el segundo escenario la muestra presenta un rango intercuartil que va de 2% a 5%. En 1998 Carely-Mex pagó regalías de 5% sobre las ventas netas del ejercicio a partes independientes. A través del análisis CUP se concluye que la regalía que paga Carely-Mex por uso de las diversas marcas y fórmulas está dentro de los rangos intercuartiles

para ambas muestras. Es importante mencionar que en las dos muestras, la observación más frecuente fue del 5%.

c)Análisis Económico-TNMM

Como se mostró en el resumen del contrato de regalías, Carely-Mex efectuó pagos de regalías a partes relacionadas por ventas a partes independientes. Dichas ventas se destinaron al mercado nacional. Las ventas de producto manufacturado por Carely-Mex representaron el 90% de las ventas totales durante el ejercicio de 1998. Cabe señalar que la naturaleza de estas transacciones (la manufactura y venta de producto terminado a partes independientes) es la misma que la manufactura y venta a partes relacionadas (analizado en la sección anterior). Es decir, involucra las mismas funciones, activos y riesgos. Por esta razón, se procedió a utilizar la misma metodología del análisis TNMM.

Para validar el pago de regalías a través de TNMM, se procedió a comparar los rangos MOTC y ROCE de la muestra de compañías independientes con los resultados de Carely-Mex después de regalías de MOTC y ROCE. A continuación, se presenta una tabla que resume dicho análisis:

**Comparación de resultados de MOTC y ROCE después de regalías de Carely-Mex
con los rangos MOTC y ROCE de la muestra de compañías independientes
(1996-1998 Promedio Ponderado)**

<i>Razón financiera</i>	<i>MOTC</i>	<i>ROCE</i>
Observaciones	8	8
Mediana	12%	20%
Cuartil Superior	14%	23%
Cuartil Inferior	7%	13%
Carely-Mex-Ventas a Entidades Independientes y relacionadas Nacionales*	34%	35%

* Estas razones financieras se refieren a las ventas de productos manufacturados por Carely-Mex.
Esta información fue proporcionada por Carely-Mex. Cálculos efectuados por L&R

En la categoría de ventas (ventas a entidades independientes y relacionadas nacionales), los resultados de MOTC y ROCE de Carely-Mex se encuentran por arriba del cuartil inferior de los rangos de la muestra de compañías independientes. Con base en lo anterior, se puede concluir que los resultados MOTC y ROCE después de regalías de Carely-Mex no se encuentran por debajo de los rangos de valores de mercado.

DESARROLLO DEL ESTUDIO DE CARELY MEXICO, S.A. DE C.V.

Introducción

El análisis funcional se lleva a cabo por dos motivos principales: en primer lugar, la fracción XIV de artículo 58 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta requiere información relativa a las funciones o actividades realizadas por el contribuyente. En segundo lugar, un entendimiento claro de las actividades y funciones de la empresa facilita significativamente el análisis económico, conocer bien las condiciones de la empresa examinada ya que aumenta la precisión de la comparación con operaciones llevadas a cabo por terceras empresas.

A continuación se presenta una serie de cuestionamientos para evaluar el funcionamiento de Carely-Mex, y que nos servirá de base para determinar el método aplicable de precios de transferencia.

Cuestionario (Información confidencial)

I. VISIÓN GLOBAL DE LA EMPRESA Y CLIENTES.

A. Compañía CARELY MÉXICO, S.A. DE C.V. (Carely-Mex) y partes relacionada.

1. Mencione brevemente el origen y la estructura actual de Carely-Mex
 - Descripción del origen y fecha de creación de la empresa; así como las modificaciones que haya sufrido en su razón o denominación social.
 - Presentación del organigrama interno general de la empresa.
 - Dirección de las oficinas, plantas, bodegas, sucursales, etc.
2. Anexe un organigrama de vinculación con sus partes relacionadas.
3. Mencione cuál es la participación accionaria de las partes relacionadas.
4. Realice una breve descripción de la actividad principal de Carely-Mex
5. Realice una breve descripción de la actividad principal de las partes relacionadas con las que Carely-Mex realice transacciones, ya sean de tangibles o intangibles.

B. Productos y Servicios.

1. Mencione productos que compra, vende y distribuye.
 - Breve descripción de los productos que comercializa.
2. Mencione, si existe, la política de incorporación de nuevos productos.
3. Indique si existen servicios prestados por alguna parte relacionada, o qué se presten a alguna parte relacionada, indicando en que consisten, y la

contraprestación de los mismos (regalías o asistencia técnica, distribución, renta, otros).

C. Mercado.

1. Realice una breve descripción del mercado en el que participa.
2. Mencione el área geográfica de su mercado.
3. ¿Cuáles son los niveles de mercado que cubre?
4. ¿Qué porcentaje del mercado abarcan los productos de Carely-Mex?
5. Menciona los principales competidores y su participación en el mercado.

D. Clientes

1. Mencione los principales clientes, si es posible con el porcentaje correspondiente del total de las ventas.
2. Menciona las condiciones de venta y la manera de cobranza establecida en estas transacciones (plazos de pago, intereses, descuentos, etc.).

E. Proveedores.

1. Mencione a sus principales proveedores, el producto que proveen (hacer distinción entre producto terminado y materias primas) y el porcentaje correspondiente del total de las compras.
2. Mencione las condiciones de pago en estas transacciones.

II. PARTES RELACIONADAS.

A. Principales contratos y acuerdos.

1. Mencione si existen contratos o acuerdos entre Carely-Mex y sus partes relacionadas. En caso de que estos existan, mencione su naturaleza.

B. Transacciones Intercompañías.

1. Describa, paso a paso, cada una de las transacciones intercompañía. Mencione la razón social y el domicilio fiscal de todas las partes relacionadas, los productos correspondientes a dichas transacciones, los montos de las transacciones, los porcentajes correspondientes a las compras/ventas totales de la empresa, las condiciones de compra/venta y los contratos en donde se plasman dichas transacciones.

2. Mencione si existen las diferencias contractuales en las transacciones, de compra y/o venta, llevadas a cabo con partes relacionadas y las transacciones llevadas a cabo con partes no relacionadas.

3. Mencione si existen transacciones con partes relacionadas, que también se hayan realizado con partes no relacionadas. (Ejemplo: La venta y/o compra de un producto terminado "Z" a partes relacionadas como a partes no relacionadas).

4. Mencione si existen préstamos monetarios o líneas de crédito entre Carely-Mex y sus partes relacionadas.

C. Transferencia de intangibles.

1. Mencione si existen contratos o acuerdos con relación a la transferencia de regalías, patentes, fórmulas, marca o algún otro intangible. Mencione las características de estos contratos.

2. Mencione si existe transferencia de servicios (asistencia técnica, administrativa, capacitación, etc.). Mencione si existen contratos y la naturaleza de éstos.

III. FUNCIONES DE Carely-Mex.

A. Recursos Humanos.

1. Mencione la estructura del personal de la empresa (número de empleados por área, programas de capacitación, etc.)

B. Investigación y Desarrollo.

1. Mencione si se lleva a cabo algún tipo de investigación y desarrollo (diseño de la planta, desarrollo de productos, de sistemas administrativos o de distribución, investigaciones de mercado, etc.)
2. Mencione las áreas donde se realiza esa investigación y desarrollo.

C. Manufactura y/o Acondicionamiento de producto.

1. Mencione si se realiza algún tipo de acondicionamiento a los productos que compra.
2. Describa, paso a paso, los procesos y líneas de acondicionamiento de esos productos.

D. Calidad.

1. Mencione si Carely-Mex cuenta con un sistema de calidad.
2. En caso de contar con un sistema de calidad, describalo.
3. Indique si se cuenta con algún certificado de calidad, y diga cual es éste.

E. Venta, Publicidad y Distribución.

1. Describa el sistema de ventas utilizado por Carely-Mex.
2. Mencione la forma en que los clientes solicitan el producto.
3. Mencione qué empresa realiza la actividad de mercadotecnia y publicidad. En

caso de que exista algún contrato con partes relacionadas para realizar esta función.

4. Mencione qué empresa paga los gastos de mercadotecnia y publicidad.
5. Mencione el monto y el porcentaje de las ventas que representan los gastos publicitarios.
6. Indique los medios publicitarios que utiliza Carely-Mex.
7. Mencione qué empresa se encarga de la distribución de los productos y describa el proceso de distribución.
8. Describa la red de distribución de Carely-Mex
9. Indique quién y cómo se toman las decisiones que afectan el mercado de los productos.
 - Estrategia de negocios.
 - Introducción de nuevos productos.
 - Retiro de productos (-- obsolescencia, lento movimiento o por convenir a los intereses de la compañía --).
10. Describa a qué mercado pertenecen los clientes de Carely-Mex
Mencionar la proporción que guardan cada uno de los productos del total de ventas.

IV. ACTIVOS.

- **Tangibles:**

A. Activos no Monetarios.

1. Mencione los activos con los que cuenta la empresa, dividiéndolos de acuerdo a su función dentro de ésta en:
 - a) Producción (maquinaria, equipo de producción, planta, etc.)
 - b) Distribución (equipo de reparto)
 - c) Administración (equipo de cómputo, oficina, etc.)
2. Enlistar los bienes tangibles por los que Carely-Mex otorga el uso o goce temporal a partes relacionadas, indicando a quién se le arrienda, el tipo de bien, el monto de la renta, el procedimiento para determinarla o, en su caso, mencionar si se dan en comodato.
3. Enlistar los bienes tangibles de los que Carely-Mex haga uso o goce temporal que sea propiedad de partes relacionadas, indicando de quién se arrienda, el tipo de bien, el monto de la renta, el procedimiento para determinarla o, en su caso, mencionar si se dan en comodato.

B. Activos Monetarios.

1. Describa los préstamos que Carely-Mex ha recibido u otorgado, mencionando si es parte relacionada o no relacionada, identificando lo siguiente:
 - a) Parte a la que se le prestó o de la que se recibió el préstamo.
 - b) Monto del préstamo.
 - c) Plazo.

- d) Tasa de interés pactada (incluyendo cómo se determinó).
 - e) Garantías.
2. Mencione si existen créditos otorgados por terceros, con aval de una parte relacionada.
- **Intangibles:**
 - a) Describa los intangibles que posee Carely-Mex y el proceso que los generó.
 - b) Mencione si la empresa es dueña o paga por algún intangible como diseño de productos, patentes, procedimientos, “**Know How**”³, etc. Asimismo, mencione a quién se le paga, en qué consiste, y cuánto se paga por él.

V. RIESGO.

- 1. Mencione los riesgos a los que se enfrenta Carely-Mex
 - a) Riesgo financiero.
 - i) Riesgo crediticio.
 - ii) Riesgo cambiario.
 - iii) Riesgo de tasas de interés.
 - b) Riesgo de mercado.
 - i) Riesgo de volumen.
 - ii) Riesgo de precios.
 - iii) Riesgo de costos.
 - iv) Riesgo de inventarios (obsolescencia).

³ Experiencia Comercial (Cuanto?, Cuando?, Porque? de las negociaciones).

- v) Riesgo de cancelación o devolución de pedidos.
- c) Riesgo general de negocio.
- i) Posesión de propiedad, planta y equipo.

VI. POLÍTICA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

1. Mencione si existe alguna política de precios de transferencia entre Carely-Mex y sus partes relacionadas. Si así fuera, descríbala.
2. Mencione si se ha realizado algún estudio de precios de transferencia a Carely-Mex o alguna de sus otras partes relacionadas con la que Carely-Mex realice transacciones.

VII. REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN.

1. Balance General y Estado de Resultados de los tres últimos ejercicios, incluyendo la relación de costos y gastos. Si se cuenta con los dictámenes fiscales, anexarlos.
2. Presupuesto y proyecciones para los próximos tres años, en caso de tenerlos.
3. En caso de que alguna empresa, nacional o extranjera, haya sido auditada para efectos de precios de transferencias, indique el estado que guarda dicha auditoría, o el resultado de la misma.
4. Copia de los contratos o acuerdos de operaciones con partes relacionadas, si es que existen.

Fin de Cuestionario

RESULTADOS

A. General

1. Carely-Mex

Carely-Mex se fundó en 1980 bajo la misma razón social que actualmente ostenta, como subsidiaria de Carely Corporation, una sociedad ubicada en Estados Unidos de América (U.S.A.), conservando el nombre de la corporación con el propósito de crear una imagen internacional de sus marcas ("brand image") más fuerte.

Desde que inicio operaciones en México, Carely-Mex se ha desarrollado en la misma industria y ha ofrecido productos en las mismas líneas generales de negocios (desengrasantes, desincrustantes, desinfectantes, algacidas, insecticidas, aromatizantes y limpiadores).

2. Carely Corporation

El grupo Carely es de origen estadounidense con más de 70 años de tradición y experiencia, dedicado a la fabricación de productos para mantenimiento industrial y del hogar.

La casa matriz del Grupo Carely está localizada en la ciudad de Irving Dallas Forth Worth (DFW), Texas U.S.A., y está considerada dentro de las 300 empresas más importantes del ramo a nivel mundial. Cabe señalar que los productos del Grupo Carely son comercializados en más de 100 países alrededor del mundo. Los ingresos totales del Grupo Carely durante el ejercicio de 1998 ascendieron a 1,100 millones de dólares.

B. Actividades

La actividad principal de Carely-Mex es la de fabricación y venta de artículos para el mantenimiento industrial y del hogar. La compañía es subsidiaria al 55% de Quinal, S.A. de C.V. El 45% restante es de Carely Corporation. La tabla siguiente resume la participación accionaria de Carely-Mex.

Cuadro 1. Resumen de los accionistas de Carely-Mex

Accionista	Participación
Quinal, S.A. de C.V.	55%
Carely Corporation	45%

Fuente: Registro de acciones nominativas de Carely-Mex

Asimismo, Carely-Mex tiene una participación accionaria en empresas relacionadas ubicadas en territorio nacional como se muestra a continuación:

Cuadro 1-A. Participación accionaria de Carely-Mex

Compañía	Participación
Hermanos Lop Ros, S.A. de C.V.	99.9%
ELR México, S.A. de C.V.	99.9%
CLR México, S.A. de C.V.	99.9%

Fuente: Registro de acciones nominativas de las compañías mencionadas en este cuadro.

C. Productos

Los productos comercializados por Carely-Mex se dividen en las siguientes categorías:

- Desengrasantes
- Desincrustantes
- Desinfectantes
- Algacidas
- Insecticidas
- Aromatizantes
- Limpiadores

D. Clientes

Durante 1998, Carely-Mex vendió el 100% de su producción al mercado nacional a terceros y partes relacionadas. La siguiente tabla resume los principales clientes nacionales.

Cuadro 2. Los 10 principales clientes nacionales de Carely-Mex

Cliente	Ventas en 1998 (miles de pesos mx)
Hilos Popi Ros-Mex	\$ 27,700
EUR-MEX*	\$ 21,050
CLR-MEX*	\$ 14,610
Coopers Industrial	\$ 8,520
Inn K2	\$ 6,730
Romy Industrial	\$ 6,220
Klecin Mex.	\$ 4,905
VanBasten Comercial	\$ 3,370
Rockman de Mex	\$ 2,740
Comercial Morena	\$ 2,505

* Partes relacionadas

E. Transacciones Intercompañías

En el siguiente cuadro se resumen las principales transacciones intercompañía.

Cuadro 3. Transacciones intercompañías de 1998

Transacción	Monto (miles pesos)	% de Ventas Intercompañías
Venta neta de producto terminado	\$ 63,360	29%
Pago de regalías	\$ 7,932	3.6%
Pago de intereses	\$ 4,884	2.2%
Compra de Mat. Primas y Productos Terminados	\$ 673	0.3%

Fuente: Estados financieros dictaminados para el ejercicio de 1998

La política intercompañía de precios de transferencia de bienes tangibles consiste en adicionar una utilidad de 20% a los costos directos variables. Estos costos incluyen materia prima, material de empaque, mano de obra y gastos directos del proceso de manufactura.

En cuanto al pago de regalías, el contrato intercompañía de licencia de estas marcas, será resumido en el Apéndice A.

F. Partes Relacionadas

1. Carely-Mex

Carely-Mex tiene como domicilio fiscal Circuito Químicos No. 32 Parque Industrial Los Álamos, Cuautitlán Izc. Edo. de México C.P. 54880 y su R.F.C. es CME-800101-2X2.

2. Quinal, S.A. de C.V.

Quinal, S.A. de C.V. es poseedora del 55% de las acciones de Carely-Mex. Esta compañía fue creada en el año de 1990 bajo las leyes de los Estados Mexicanos y se encuentra ubicada en San Pedro de los Pinos No. 23, Col. Centro, Del. Cuauhtémoc C.P. 259000 México, D.F. A continuación se presenta la información accionaria de la compañía:

Cuadro 4. Participación accionaria de Quinal S.A. de C.V.

<i>Accionista</i>	<i>Series I</i>	<i>Series II</i>
IRLORO, SA. DE C.V.	500	2,000
BELOORO, S.A. DE C.V.	500	2,000
Total de acciones	1,000	4,000

3. Carely Corporation

Carely Corporation es poseedora del 45% de las acciones de Carely-Mex. Esta compañía fue creada en el año de 1925 bajo las leyes de los Estados Unidos de Norteamérica y se encuentra ubicada en la ciudad de Irving, Dallas Forth Worth (DFW), Texas U.S.A.

4. Hermanos Lop Ros México, S.A. de C.V.

Carely-Mex es poseedora del 99.9% de las acciones de la compañía. Ésta fue creada en el año de 1994 bajo las leyes de los Estados Mexicanos y tiene como domicilio fiscal Circuito Químicos No. 32 Parque Industrial Los Álamos, Cuautitlán Izc. Edo. de México C.P. 54880.

5. ELR México, S.A. de C.V.

Carely-Mex es poseedora del 99.9% de las acciones de la compañía. Ésta fue creada en el año de 1994 bajo las leyes de los Estados Mexicanos y tiene como domicilio fiscal Circuito Químicos No. 32 Parque Industrial Los Álamos, Cuautitlán Izc. Edo. de México C.P. 54880.

6. CLR México, S.A. de C.V.

Carely-Mex es poseedora del 99.9% de las acciones de la compañía. Ésta fue creada en el año de 1994 bajo las leyes de los Estados Mexicanos y tiene como domicilio fiscal Circuito Químicos No. 32 Parque Industrial Los Álamos, Cuautitlán Izc. Edo. de México C.P. 54880.

G. Empleados

Durante el ejercicio de 1998 Carely-Mex contó con 170 empleados. El siguiente cuadro muestra la distribución del personal de Carely-Mex durante ese año por departamento.

Cuadro 5. Personal de Carely-Mex

Departamento	Empleados
Ventas	27
Distribución	15
Finanzas	10
Recursos Humanos	3
Dirección General	2
Control de Calidad	10
Operación de Planta	20
Otros	3
Total	90

Como se puede observar en el cuadro, los departamentos de Planta, Ventas y Distribución comprenden aproximadamente el 70% del total de los empleados de Carely-Mex.

H. Descripción del mercado e industria de Carely-Mex

1. Competidores

Carely-Mex vende productos en varias líneas dentro de las cuales cuenta con competidores en cada una de ellas. El cuadro siguiente muestra los competidores más importantes.

Cuadro 6. Competidores de Carely-Mex

Línea de producto	Competidores
Desengrasantes y Desincrustantes	Desgrasados, S.A.
Desinfectantes	Desinfectin, S.A.
Algacidias e Insecticidas	Algainsect, S.A.
Limpiadores	Limpiaclean, S.A.

Fuente: Información proporcionada por Carely-Mex

Las marcas de Carely-Mex ocupan el tercer lugar en el mercado mexicano en términos de ventas. En el cuadro que se presenta a continuación se muestran las cuotas de mercado de las seis líneas de productos principales de Carely-Mex.

Cuadro 7. Cuotas de mercado de Carely-Mex en 1998

Línea de producto	Cuota de mercado
Desengrasantes y Desincrustantes	35%
Desinfectantes	30%
Algacidias e Insecticidas	30%
Limpiadores	40%

Fuente: Información recopilada del Instituto de Estadísticas Comerciales

Como podemos observar en este cuadro, Carely-Mex tiene cuotas de mercado importantes en todas sus líneas.

2. Factores en la demanda de productos

Carely-Mex está inmersa en mercados muy competitivos. Algunos factores importantes en la demanda de estos productos incluyen, principalmente, su alta calidad de acuerdo a los certificados otorgados a nivel internacional para cumplir con los estándares requeridos como lo avalan ISO-9001 e ISO 9002, su precio y el reconocimiento de los clientes hacia la marca.

Principales actividades de Carely-Mex.

A. Compras

Los procesos de manufactura y venta de Carely-Mex requiere de la compra de una variedad de materias primas, material de empaque y producto terminado. Carely-Mex compra estas categorías de productos tanto a empresas afiliadas como no afiliadas.

El cuadro que sigue, resume los principales productos comprados.⁴

⁴ Como se mencionó en la entrada al caso práctico, estas transacciones no se incluyen en el alcance del presente estudio.

Cuadro 8. Resumen de compras de Carely-Mex de 1998

Categoría de Producto	Proveedor	Valor (1998)	Ejemplos
Materia Prima	Terceros, y Afiliadas	\$ 13,181,000	Reactivos, ácidos, alcoholes, colorantes, aromas, grasas, otras químicas
Material de Empaque	Terceros	\$ 3,750,000	Tambores, garrafrones, cubetas, tapas, cajas, etiquetas, sellos
Equipos de aplicación	Afiliadas	\$ 14,000	Compresores de aplicación, botellas dosificadoras.
Total		\$ 16,945,000	

Fuente: Carely-Mex

Entre las compras de materia prima de 1998, el valor de las compras a afiliadas costó aproximadamente 5% de dichas compras. Entre las compras de material de empaque de 1998 Carely-Mex no efectuó compras a afiliadas. Las compras de Equipos de aplicación se afectaron en un 100% a compañías afiliadas.

En algunos casos, Carely-Mex compra materia primas similares a Carely Corporation al inicio de un proyecto. Esto ocurre como resultado de escasez ocasional de la materia prima comprada a terceros nacionales, y en cuanto se consiguen cantidades suficientes de materiales de terceros, Carely-Mex cesa de comprarla a la corporación. Debido a que los volúmenes de estas transacciones no fueron significativos, no se consideraron como un comparable potencial del análisis económico.

Proveedores no relacionados

Para comenzar el proceso de selección de proveedores independientes, Carely-Mex solicita las cotizaciones de 3 proveedores para el abastecimiento de materia prima,

material de empaque, y otros. Después de considerar cada una de las cotizaciones, Carely-Mex elige al proveedor idóneo.

En cuanto a volumen, la mayor parte de las compras se realizan a partes no relacionadas residentes en México.

Provedores relacionados

a) Negociación y términos de compra

La programación de las compras a partes relacionadas de Carely-Mex se lleva a cabo a través de la gerencia de compras. El análisis preliminar contempla una evaluación de las ventajas competitivas de las unidades productoras que toman en consideración aspectos tales como el “know how”, la capacidad instalada y una serie de consideraciones de carácter financiero, que finalmente determinan que unidad productiva abastecerá a Carely-Mex.

Antes de colocar la orden de compra, la empresa compradora y la vendedora entran en una negociación de los precios, los términos de venta, cantidades por contenedor, documentación de envío y logística, (medio de transporte, puerto de embarque, puerto de llegada, mensajería u otros). Las órdenes de compra deben contener siempre un mes en firme (el mes actual del pedido) y dos meses flexibles, dentro de los cuales se puede variar hasta un 20% arriba o abajo de la compra presupuestada.

b) Pronóstico de compra

Después de la negociación para la venta de un producto, si se realiza por primera vez, la compañía compradora debe enviar un pronóstico de compra a la parte relacionada vendedora. Este pronóstico se tiene que actualizar cada semestre.

c) Importaciones de afiliadas

Antes de mandar producto, la afiliada vendedora debe comprobar la calidad de sus productos según los estándares y criterios de calidad establecidos por la empresa compradora. En el caso de devoluciones, el personal de control de calidad es quien validará el rechazo y el departamento de compras es quien efectuará la devolución física de los productos. Si el producto está dañado al llegar a las bodegas o no cumple con los requerimientos de calidad establecidos, se devuelve al proveedor antes de registrar el inventario.

La entrega por parte de los proveedores relacionados extranjeros, incluye el costo del flete al puerto de importación y seguro de las mercancías (CIF) desde la fábrica del proveedor. Una vez efectuada la importación, las materias primas son enviadas vía terrestre a Carely-Mex a su domicilio fiscal, a través de un transportista independiente.

B. Producción

La producción de los productos de Carely-Mex se lleva a cabo, en gran parte, en la fábrica ubicada en su domicilio fiscal. Sin embargo, la producción de ciertos productos (presentación en aerosol) se transfirió a maquiladoras no relacionadas durante 1998. En estos casos, el maquilador lleva a cabo la mezcla de las materias primas y el envasado del producto.

Asimismo, en estos casos de maquila, Carely-Mex proporciona las materias primas y fórmulas correspondientes del producto al maquilador, y éste produce el envase.

Proceso llevado a cabo en la planta de Carely-Mex:

a) Recepción de materiales

Hay dos tipos principales de material: materia prima y material de empaque. Los materiales de empaque se almacenan en una bodega adjunta a la fábrica, mientras que las materias primas se almacenan en tanques de varios tamaños en el exterior de la planta productiva y otras más en sus propios envases y empaque de origen. Carely-Mex mantiene la propiedad del total del inventario de materias primas.

El material se clasifica en categorías A, B y C, con base en el nivel de consumo y rotación semanal. Los productos de categoría A tienen el mayor nivel de consumo y una rotación promedio de dos semanas, la categoría B tiene un menor ritmo de consumo y su rotación promedio es de tres semanas y finalmente el material de categoría C que tiene una rotación promedio de cuatro semanas.

b) Programación de Manufactura

El factor fundamental en la programación mensual de manufactura es mantener los niveles de inventarios presupuestados por el área de ventas para surtir sus pedidos en territorio nacional.

La programación de la producción mensual de un producto depende del volumen mensual presupuestado salvo en el caso de productos de bajo volumen, los cuales se fabrican hasta en un día para cubrir los requerimientos de todo el mes.

c) Procesos de Manufactura

1. Proceso de Mezclado

Para la fabricación de todas las líneas de productos, se extrae la materia prima de cada producto del tanque a través de tuberías o envase propio para verterla en una gama de tanques de mezcla. Se utilizan diferentes tanques de mezcla por cada producto. Los tanques tienen diferentes tipos de mezcladores y homogenizadores, haciendo que cada producto se agite o se caliente según el lote programado.

2. Envasado y Empaque de Productos

El llenado de los tambores (200lts.), garrafrones (60,30,20 y 10 lts.) y/o cubetas (5 lts.), se lleva a cabo en forma manual por el personal de fábrica por medio de llaves y mangueras conectoras entre los tanques de mezclado y el envase para venta. En el caso de los aerosoles, éstos se empacan en cajas que contienen 6 o 12 piezas cada una.

A todos los envases y empaques que sirven para venta se les adhiere una etiqueta especial para identificar cada producto.

3. Ejemplos de Productos

A continuación se resumen los componentes de algunos de los principales productos de Carely-Mex:

DESGRACELY (DESENGRASANTE BASE AGUA)

- Agua
- Tripolifosfato de sodio
- Sal tetrasódica
- Sodio xilen sulfonado
- Sosa caustica en escamas

- Acido uflonico lineal
- Pylaklor turquesa S 400 blue
- Grasse Green
- *Envasado plástico*

M300DESINC (DESINCRUSTANTE)

- Agua
- Polyrad 1110 A
- Nonil fenol de 10 moles
- Acido clorhidrico
- *Envasado plástico*

M300DESINC LC (DESINCRUSTANTE EN MENOR ESCALA)

- Agua
- Polyrad 1110 A
- Nonil fenol de 10 moles
- Acido clorhidrico
- *Envasado plástico*

ALGARELY (ALGACIDA)

- Agua
- WSCP
- *Envasado plástico*

DESGRACELY PW (DESENGRASANTE BASE AGUA CON SOLVENTE)

- Agua
- Metasilicato de sodio
- Sal tetrasódica
- Butil cellosolve
- Sosa caustica en escamas
- Acido uflonico lineal
- Uranine yellow
- *Envasado plástico*

HAND/AUTO CLEAN (JABON PARA MANOS/AUTOS)

- Agua
- Acido sulfonico lineal
- Trietanolamina
- Luaril sulfato de trietanolamina
- Lauril sulfato de sodio
- Coperland KD
- Terpenos de naranja
- Sulfato de sodio
- Pure metil parasept
- Phenix fast green
- Sal tetrasódica

- *Envasado plástico*

SOLVORELY

(SOLVENTE DIELÉCTRICO)

- Gas nafta
- Percloroetileno
- Cloruro de metileno
- *Envasado metal*

d) Mantenimiento e inversiones

Cabe señalar que durante el ejercicio de 1998 en Carely-Mex no se invirtieron fondos significativos en nuevos equipos, maquinaria o instalaciones productivas. Adicionalmente, el mantenimiento de la maquinaria de la planta no forma parte importante de del costo de ventas.

e) Capacidad Instalada

Durante 1998, Carely-Mex experimento una utilización de capacidad instalada de aproximadamente 80%.

f) Control de Calidad

En cada etapa del proceso de manufactura existen medidas de control de calidad. Al recibir materias primas, material de empaque o productos terminados, se registran y auditan muestras de cada uno para determinar si cumplen con los estándares mínimos de calidad desarrollados por Carely-Mex. Los materiales que no cumplen con dichos estándares, son rechazados. Durante 1998 los rechazos de materia prima sumaron aproximadamente el 0.5% del total de los materiales recibidos, mientras que el

promedio de rechazos del producto terminado manufacturado fue de aproximadamente el 0.05% del total de la producción.

C. Mercadotecnia

Las funciones de mercadotecnia se enfocan en estimar, planear y promocionar las ventas de las marcas de Carely-Mex.

1. Planeación

Una función principal del departamento de Mercadotecnia es la planeación anual de las ventas de todos los productos de Carely-Mex.

Para proyectar las ventas de los productos, el departamento considera los resultados de los dos últimos años de la marca, el mercado el producto, y la coyuntura general de la economía. Asimismo, el departamento calcula un estimado de ventas para cada marca, y con dichos estimados, se compone un presupuesto global de las ventas anuales.

2. Lanzamientos de Productos y Nuevos Proyectos

a) Forma de lanzamiento

El propósito de lanzar nuevos productos es armonizar los productos a nivel mundial o para penetrar o aumentar la cuota de mercado de un producto en su respectiva línea.

b) Procedimiento de lanzamiento

En el caso de que se lance un producto, el procedimiento consiste en cuatro etapas:

1) Prueba de Concepto (Concept Screening)

- 2) Factibilidad (Feasibility)
- 3) Desarrollo (Development)
- 4) Lanzamiento (Launch)

La prueba de concepto consiste en llevar a cabo encuestas de consumidores con el propósito de comprobar que existe una demanda potencial para dicho producto o proyecto.

La prueba de factibilidad consiste en una proyección de cinco años de las ventas, costos y utilidad resultante del proyecto en cuestión.

La etapa de desarrollo abarca el desenvolvimiento de empaques y fórmulas, dependiendo del producto.

El lanzamiento consta de la presentación, distribución y venta del producto en el mercado. Cada año que sigue el lanzamiento, el departamento de mercadotecnia lleva a cabo una evaluación conocida como de pos-lanzamiento. Si el producto no alcanza un nivel de venta y rentabilidad aceptable según esta evaluación, el proyecto se discontinúa en su tercer año.

3. Publicidad

Los gastos de publicidad representan aproximadamente el 70% de los gastos de mercadotecnia y éstos a su vez representan el 6% del total de gastos de venta. La publicidad se emite en gran parte través de revistas especializadas y artículos promocionales con logotipos de las diferentes marcas, no así a través de televisión ya que los productos de Carely-Mex están dirigidos casi en su totalidad a la industria y no al consumo del hogar. Dado que Carely-Mex no tiene ventas al extranjero, la totalidad de las campañas de publicidad se destinan al mercado nacional.

D. Ventas

1) Clientes

Carely-Mex cuenta con una cartera aproximadamente de 80 clientes; tres de ellos son **Partes Relacionadas** (Hnos. Lop Ros, S.A. de C.V., ELR México, S.A. de C.V y CLR México, S.A. de C.V) y el resto son distribuidores autorizados para vender sus marcas.

Para vender sus productos, Carely-Mex cuenta con agentes que se encargan de visitar a todos los clientes. Durante 1998, Carely-Mex tenía aproximadamente 20 representantes de ventas.

2) Agentes de ventas

Los agentes de ventas visitan a los clientes cada dos semanas, consultan los inventarios y preparan una propuesta de compra. En todos los casos, el objetivo fundamental es mantener un nivel óptimo de inventarios en poder del cliente.

3) Precios

Los precios de venta a clientes se determinan a través de juntas semestrales o antes si las condiciones económicas globales sufren cambios importantes. Durante dichas juntas, se discuten las ofertas, descuentos y estrategias de mantenimiento y penetración de mercados.

Los precios se pueden modificar como máximo dos veces al año durante los meses enero y julio de acuerdo con las proyecciones desarrolladas por el departamento de mercadotecnia. Los dos componentes primordiales de los precios son el costo estándar y los precios reales. Durante 1998, los precios se modificaron solamente una vez.

4) Nuevos productos

a) Presentación

Como parte del lanzamiento de un nuevo producto o proyecto, Carely-Mex invita a sus clientes a presentaciones, mismas que se llevan a cabo en hoteles en diferentes regiones de la República Mexicana. Durante estas presentaciones, Carely-Mex les presenta a los clientes una exposición de los productos, incluyendo una demostración de los atributos de cada uno de ellos y sus formas de empleo así como el equipo de aplicación adecuado, dándoles pequeñas muestras de éstos.

b) Introducción en el mercado.

Un aspecto importante del esfuerzo de ventas es introducir nuevos productos en los almacenes de sus clientes. Para motivar el abastecimiento de un nuevo producto, se ofrecen descuentos especiales.

5) Garantías y reclamos

Carely-Mex no ofrece garantías. El nivel de reclamaciones es bajo, debido a la alta calidad de sus productos.

E. Ventas Intercompañía

Las ventas intercompañías no implican un esfuerzo de promoción o publicidad por parte de Carely-Mex, y no se designan representantes de ventas a la cartera de intercompañías.

Las empresas compradoras inician una negociación entre los ejecutivos de ventas de éstas y Carely-Mex. Dicha negociación forma parte de un proyecto de venta, y a través de ella se acuerdan los precios, tiempos de entrega, cantidades, documentación y asuntos logísticos.

Una vez terminada la negociación, las compañías compradoras envían a Carely-Mex su pronóstico de compra anual, el cual se revisa tres veces al año. Durante el transcurso del año se mandan requerimientos de compra acorde con las necesidades de producto.

La empresa compradora manda a la vendedora una orden de compra, la cual es capturada por el departamento de logística dentro de su planeación, y consulta el programa de producción para averiguar la capacidad de la planta y por consiguiente saber si está en la posibilidad de cumplir con el pedido.

La empresa vendedora tiene que confirmar la orden en un tiempo no mayor de 3 días hábiles de haber recibido el pedido. Al recibir la orden, la empresa vendedora arregla todos los trámites del embarque y fecha de surtimiento. Al contemplar el pedido, se prepara la factura correspondiente al mismo, y se lleva a cabo el proceso de cobranza. Por último, se elaboran los estados de cuenta.

F. Distribución y logística

1) Transporte

Debido a que todas las ventas de Carely-Mex son en territorio nacional, los productos se transportan por vía terrestre a los clientes.

2) Cobranza

Los términos de cobranza se establecen de acuerdo a los volúmenes de compra e historial del cliente en plazos de 30,60 y 90 días.

G. Investigación y Desarrollo

La investigación y desarrollo de los productos manufacturados por Carely-Mex es elaborada en su totalidad por Carely Corporation.

Carely-Mex no se dedica a ninguna actividad de investigación y desarrollo.

ANÁLISIS DE RIESGOS

A. Garantía de Producto

Carely-Mex no ofrece ninguna garantía explícita de sus productos ya que como se comentó, el nivel de reclamaciones es bajo debido a la alta calidad de fabricación. Asimismo, la compañía no estuvo sujeta a ningún procedimiento judicial por responsabilidad civil en 1998. Debido a esto, Carely-Mex tiene un riesgo bajo de garantía de producto.

B. Tipo de Cambio

El riesgo que asume Carely-Mex por fluctuaciones en el tipo de cambio es bajo. Para minimizar el riesgo cambiario, la compañía ha mantenido en equilibrio sus niveles tanto de activos como de pasivos denominados en dólares estadounidenses.

C. Crédito y Cobranza

Durante 1998, Carely-Mex estimó el total de cuentas incobrables en \$308,500, entre el total de cuentas por cobrar de \$52,171,000 pesos. Dicho estimado de cuentas incobrables representa menos de 1% de las cuentas por cobrar. Además, a los clientes se

les efectúa un riguroso estudio e crédito antes de autorizar el mismo e iniciar operaciones y se monitorea al menos cada año su situación de liquidez. Por lo tanto, el riesgo de crédito y cobranza es bajo.

D. Inventario

Carely-Mex es responsable del inventario al asumir el título del mismo, generalmente al adquirirlo en el extranjero o en territorio nacional, hasta que lo venda, por lo que asume el riesgo de éstos. El inventario promedio durante 1998 fue de \$13,231,500 pesos, con una rotación promedio de dos meses. Aproximadamente el 60% de los inventarios correspondió a materia prima y material de empaque. Para minimizar las devoluciones por obsolescencia, la compañía ofrece descuentos a sus clientes para evitar que devuelvan el producto. Sin embargo, las devoluciones sumaron aproximadamente el 2% de las ventas totales. Dado el bajo nivel de devoluciones y que la preponderancia del inventario es de materia prima, L&R concluyó que el riesgo de inventario de Carely-Mex es mediano.

E. Mercado

La demanda de los productos ha experimentado cierta estabilidad ya que son de gran utilidad y totalmente necesarios para el mantenimiento industrial y el mercado es cautivo, sin embargo Carely-Mex cuenta con competidores fuertes en cada línea de productos que vende. Indirectamente, las fuertes tendencia a fluctuaciones en el poder adquisitivo de la población, puede afectar el nivel del volumen de ventas. Por lo tanto L&R concluyó que el riesgo de mercado de Carely-Mex es mediano.

F. Inversión de Capital

Como ya se señaló anteriormente, durante el ejercicio de 1998 en Carely-Mex no invirtió fondos significativos en nuevos equipos, maquinaria o instalaciones productivas, sin embargo, sí se adquirieron dos bodegas en el interior de la república (Monterrey y Guadalajara) para agilizar la labor de entrega con un costo aproximado de \$3,170,000 pesos. Dicha cantidad no representa una proporción significativa de capital de Carely-Mex, y por lo tanto el riesgo de inversión de capital es bajo.

G. Investigación y Desarrollo

Carely-Mex no tiene ningún riesgo de investigación y desarrollo ya que, por política, esta actividad es efectuada por Carely Corporation.

H. Activos Utilizados

Al 31 de diciembre de 1998 Carely-Mex contaba con los siguientes activos:

ACTIVO	Importe (miles de pesos)
Activo circulante	\$ 91,028
Activo Fijo:	
Planta e instalaciones	24,126
Maquinaria y Equipo	37,211
Equipo de transporte	4,281
Equipo de Laboratorio	400
Mobiliario y Equipo de Oficina	11,448
	77,466
Depreciación Acumulada	(39,489)
	37,977
Terrenos	2,466
Construcciones en proceso	7,762
Total Activo Fijo	48,205
Crédito Mercantil	51,604
Total Activos	\$190,837

Fuente: Estados financieros dictaminados de 1998. Se presentan en el apéndice C.

INTANGIBLES UTILIZADOS POR CARELY-MEX

Carely-Mex no llevó a cabo ningún proceso de desenvolvimiento de nuevos productos o marcas. Todo los activos intangibles que explota Carely-Mex (marcas, fórmulas y procesos de manufactura) le han sido licenciados por Carely Corporation⁵. Por otra parte Carely-Mex tuvo al cierre del ejercicio de 1998 un crédito mercantil por el monto de \$ 51.6 millones de pesos. Por lo tanto L&R concluyó que Carely-Mex es propietario de activos intangibles importantes, sin embargo, la compañía no mantiene la propiedad de patentes, fórmulas o marcas de valor significativo.

o

⁵ Se analizan estos pagos de regalías en el análisis económico de este estudio

En los siguientes apartados se analizarán las transacciones intercompañías de Carely-Mex con el propósito de valorar el cumplimiento de las mismas con el principio de valor de mercado ("arm's length").

1. Métodos de análisis

El artículo 65 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta establece los métodos que los contribuyentes pueden emplear para comprobar que se cumple con el principio de valor de mercado, se dice entonces que en principio, la carga de la prueba es del contribuyente. En caso de que el contribuyente no cumpla con esta obligación, las autoridades fiscales están facultadas para emplear alguno de los métodos mencionados en el citado artículo para ejercer sus facultades de determinación presuntiva. Los métodos referidos son:

- Precio Comparable no Controlado (Comparable Uncontrolled Price (**CUP**))
- Precio de Reventa (Resale Price Method (**RPM**))
- Costo de Producción, más utilidad fija o Costo Adicionado (**Cost Plus**)
- Partición de Utilidades (Profit Split Method (**PSM**))
- Residual de Partición de Utilidades (Residual Profit Split Method

(**RPSM**))

- Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación (Transactional Net Margin Method (**TNMM**))

2. Transacciones analizadas

El presente análisis económico se refiere a ciertas operaciones intercompañías llevadas a cabo entre Carely-Mex y sus partes relacionadas durante el ejercicio de 1998, las cuales se resumen a continuación:

**Cuadro 9. Transacciones Intercompañías Analizadas
Año 1998**

Operación analizada	Método utilizado
Ventas de productos terminados	TNMM
Pago de regalías	CUP/TNMM

El presente análisis económico fue elaborado considerando lo establecido en las reglas y lineamientos en materia de precios de transferencia por la Ley Mexicana del Impuesto Sobre la Renta (LISR) y por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

A. Análisis de ventas de productos terminados

1. Selección del método

Al llevar a cabo el análisis funcional de las transacciones realizadas por Carely-Mex y sus precios de transferencia, L&R concluyó que no existen operaciones de suficiente comparabilidad para utilizar el Método de Precio Comparable no Controlado. Aunque Carely-Mex venda productos a terceros igual como a partes relacionadas, no se pudo aplicar el Método de Reventa y el Método de Costo Adicionado por las cuatro razones que se detallan a continuación:

- 1) La diferencia significativa entre los perfiles de los productos vendidos a afiliadas de Carely-Mex y los que se vendieron a partes independientes.
- 2) La significativa diferencia entre los volúmenes de ventas,
- 3) Las diferentes condiciones de los mercados a donde se destinan dichas ventas;
y
- 4) La diferencia significativa entre los niveles de mercado que manejan los compradores afiliados y los compradores independientes.

Dado que los activos de las entidades participantes en la transacción analizada se pueden distinguir fácilmente, el Método de Partición de Utilidades no aplica a este análisis. Debido a que Carely-Mex no posee intangibles no rutinarios de mercadotecnia y a que el cálculo de la aportación exacta de Carely-Mex a los activos intangibles daría resultados poco confiables, no fue posible aplicar el Método Residual de Partición de Utilidades. *Por tal motivo, se aplicó el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación (TNMM)* para analizar la manufactura y venta intercompañía de producto terminado.

2. Metodología de TNMM

Como se mencionó anteriormente, el Método TNMM consiste en determinar, en transacciones entre partes relacionadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido empresas comparables o partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos y flujos de efectivo (Art. 65 de la LISR y lineamientos sobre precios de transferencia de la OCDE).

Las empresas comparables son compañías cuya actividad principal es similar a la de la empresa analizada.

Más adelante se describen los procedimientos empleados en la búsqueda de las empresas comparables, así como, el resumen de las técnicas estadísticas empleadas. Posteriormente se comparó el rango resultante de la muestra con el resultado que obtuvo Carely-Mex por las operaciones intercompañías llevadas a cabo durante 1998, para determinar si dichas operaciones se encuentran a valores de mercado.

3. Estrategia de búsqueda

a) Bases de datos

Para realizar la búsqueda de compañías independientes utilizadas en este estudio económico, se usaron las siguientes bases de datos en CD-ROM: SEC y World Scope de "Global Researcher", que tienen aproximadamente 12,000 y 23,000 compañías públicas, así como Compustat y Global Vantage de Standard & Poors; las cuales contienen información de 10,300 y 9,000 compañías públicas de los Estados Unidos de Norteamérica y el resto del mundo, respectivamente. Asimismo incluyen 10 años de información financiera, descripciones de negocios e información sobre la participación accionaria de las compañías.

b) Sistema de clasificación industrial estándar (Standard Industrial Classification (SIC) code)

Se llevó a cabo la búsqueda de compañías independientes utilizando el sistema de clasificación industrial estándar (SIC). El sistema SIC clasifica las compañías por el tipo de actividad económica que realizan y los productos que venden o manufacturan. Las actividades económicas dentro del sistema SIC se agrupan en amplias divisiones

funcionales: manufactura, minería, distribución al mayoreo, etc. A estas divisiones se les asigna un código de dos dígitos; por ejemplo, *el SIC 28 se refiere a la manufactura de productos químicos*. La especificación de la industria se vuelve progresivamente más detallada a medida que se le adicionan dígitos al código SIC, el cual puede llegar hasta un total de cuatro dígitos. A medida que la muestra sea más específica, los comparables no controlados ahí contenidos tenderán a asemejarse más a la parte analizada, en términos de productos elaborados y funciones realizadas, lo que resulta en un mayor grado de confiabilidad de los resultados obtenidos.

c) Razones Financieras.

Para llevar a cabo el análisis del TNMM por la operación de manufactura se requiere utilizar como razón financiera el margen sobre costos totales o *Markup On Total Costs* (MOTC) y el retorno sobre capital empleado o *Return On Capital Employed* (ROCE). Estos indicadores de rentabilidad son confiables medidas para analizar actividades de manufactura.

El margen de operaciones sobre costos totales (MOTC) permite diferencias en los niveles de clasificación de gastos de operación y diferencias potenciales de categorías de gastos entre los gastos de operación y el costo de ventas. Estas razones financieras servirán como base para una comparación objetiva de la rentabilidad de las operaciones de manufactura de Carely-Mex con las compañías independientes.

El retorno sobre el capital autorizado (ROCE) es una medida general de rentabilidad, se utiliza cuando se analiza el funcionamiento de compañías manufactureras. El ROCE compara la utilidad de operación de una compañía con sus activos empleados (activos circulantes totales, más propiedad, planta y equipo). Como

es una tasa de rendimiento sobre el capital empleado, el ROCE permite la comparación de diferentes fabricantes con requerimientos menos restrictivos en cuanto a funciones realizadas y similitud en los productos fabricados (a diferencia de las razones de retorno sobre ventas).

El grado de confiabilidad de las razones financieras dependerá de las funciones realizadas por la compañía analizada y por las compañías comparables no controladas. Por lo que serán más significativas cuando las compañías comparadas tienen características de negocio similares, como son: funciones, tipo de activos, niveles de venta y clase de riesgos.

d) Resumen estadístico

Para incrementar el grado de comparabilidad del rendimiento de las compañías independientes, se aplicaron dos medidas estadísticas con el propósito de calcular la tendencia central y la dispersión. Para calcular la tendencia central de una muestra, generalmente se determina un valor específico que se espera se encuentre asociado a una compañía que sea funcionalmente comparable a la compañía analizada. Además, se busca un rango de valores dentro del cual una compañía funcionalmente comparable se encuentre factiblemente incluida. Comparar el MOTC y ROCE de la parte examinada, Carely-Mex, con un rango es preferible a comparar sus resultados con un valor único.

Las dos medidas estadísticas utilizadas para evaluar las razones financieras son la mediana y el rango intercuartil. *La mediana* es aquel valor donde no más del 50% de las observaciones de la muestra se encuentran localizadas por arriba o por debajo de éste. El *rango intercuartil* es el 50% de las observaciones de en medio de la muestra, teniendo 25% de las observaciones inmediatamente por arriba y el 25% inmediatamente

por debajo de la mediana. La mediana y el rango intercuartil son las medidas más usadas para determinar “utilidades típicas” en una industria, porque valores extremadamente altos o bajos de una compañía pueden sesgar otras medidas, como el valor promedio.

Adicionalmente, en este estudio, L&R, utilizó la técnica del promedio ponderado para obtener el rango intercuartil de las dos razones financieras de los comparables para los años 1996 a 1998, con el fin de compararlos con el resultado de Carely-Mex de 1998.

4. Resultado de la búsqueda

a) Compañías nacionales

Fueron seleccionados tres códigos SIC para buscar compañías con actividades similares a las de manufactura de Carely-Mex:

- SIC 280, Fabricantes de desengrasantes, desincrustantes y desinfectantes.
- SIC 285, Fabricantes de algacidas e insecticidas
- SIC 284, Fabricantes de producto de limpieza y otros

En las bases de datos de World Scope (WS) y Global Vantage (GV) se buscaron compañías residentes en México que estuvieran clasificadas bajo esos códigos. En la base de datos de WS se encontraron 210 compañías, de las cuales solamente 3 tienen residencia en México. De estas compañías, solamente 2 fueron elegidas, debido a que la tercera fabrica productos muy distintos a los de Carely-Mex.

Por otra parte, en la búsqueda en la base de datos de GV, ninguna de las compañías clasificadas bajo estos códigos SIC tenían residencia en México. Puesto que

no se encontró muestra amplia de compañías mexicanas, se realizó una búsqueda de compañías extranjeras.

b) Compañías estadounidenses

En las bases de datos SEC y Compustat se buscaron compañías independientes que realizaran funciones de distribución similares a las de Carely-Mex. La búsqueda se llevó a cabo en los mismos códigos SIC mencionados anteriormente.

La primera búsqueda de L&R reveló una muestra inicial de 30 compañías en la base de datos Compustat, de las cuales se eliminaron 3 por no estar incorporadas en los Estados Unidos de América. También se obtuvo una muestra de 40 compañías en la base de datos de SEC, de las cuales se eliminaron 4 por la misma razón. Después, se revisaron aquellas que estuvieran controladas, pero no existió ninguna compañía en este caso.

Esto dejó una muestra potencial de 42 compañías.

Para construir una muestra de características más comparables a la parte analizada se depuró la muestra por los siguientes motivos:

- 4 Compañías fueron eliminadas por insuficientes datos financieros
- 15 fueron eliminadas por haber registrado pérdidas operativas en promedio durante 1996 a 1998; y
- 12 más se eliminaron por tener un promedio de ventas durante el periodo 1996-1998 arriba de \$ 125 millones y abajo de \$10 millones de dólares⁶.

De este modo llegamos a una muestra ancha de 13 compañías. Para llegar a una

⁶ Las ventas netas totales de Carely-Mex durante 1998 sumaron aproximadamente 25 millones de dólares.

Muestra refinada se realizaron las descripciones de negocios de la muestra para encontrar las compañías con mayor grado de similitud de actividades y funciones a las de Carely-Mex. Se eliminaron 4 compañías ya que una de ellas otorgaba licencia para manufactura de sus productos, otra distribuía sus productos a través de franquicias y las otras dos tenían actividades significativas de desarrollo de productos. Las descripciones de negocios y la información financiera de la muestra refinada de compañías independientes pueden ser consultadas posteriormente en el Apéndice B.

Asimismo, la tabla de aceptación y rechazo de empresas independientes se podrá encontrar en un cuadro más adelante.

5. Resultados no ajustados

A continuación se muestran los resultados no ajustados de las dos muestras de compañías independientes: la muestra ancha y la muestra refinada.

a) Muestra ancha

El siguiente cuadro muestra los rangos del promedio ponderado de MOTC y ROCE del periodo 1996-1998 registrados por la muestra ancha de 13 compañías.

**Cuadro 10. Resultados de la muestra ancha
(promedio ponderado 1996-1998)**

Razón financiera	MOTC	ROCE
Muestra	13	13
Mediana	10%	16%
Cuartil Superior	13%	21%
Cuartil Inferior	4%	9%

Cálculos efectuados por L.&R., Fuente: Bases de datos SEC y Compustat

La muestra ancha registro un rango intercuartil de MOTC de 4% a 13%, con una mediana de 10%. La muestra ancha registro un rango intercuartil de ROCE de 9% a 21% con una mediana de 16%.

b) Muestra refinada

El siguiente cuadro muestra los rangos del promedio ponderado de MOTC y ROCE del periodo 1996-1998 registrados por la muestra refinada de 9 compañías.

**Cuadro 10. Resultados de la muestra refinada
(promedio ponderado 1996-1998)**

<i>Razón financiera</i>	<i>MOTC</i>	<i>ROCE</i>
Muestra	9	9
Mediana	10%	17%
Cuartil Superior	13%	21%
Cuartil Inferior	5%	9%
Carely-Mex	13%	26%

Cálculos efectuados por L&R.
Fuente: Bases de datos SEC y Compustat y Carely-Mex

La muestra refinada registro un rango intercuartil de MOTC de 5% a 13%, con una mediana de 10%. La muestra refinada registro un rango intercuartil de ROCE de 9% a 21% con una mediana de 17%.

6. Resultados de Carely-Mex y aplicación preliminar del TNMM

Para la venta intercompañía de producto manufacturado por Carely-Mex durante 1998, dicha entidad registró un MOTC de 13% y ROCE de 26%. El MOTC que registró Carely-Mex para la venta de producto terminado a partes relacionadas está arriba del cuartil superior de la muestra ancha y de la muestra refinada. El ROCE de Carely-Mex

para la principal transacción también cae por arriba del cuartil superior de los rangos intercuantiles de las muestras ancha y refinada. La información financiera segmentada para el ejercicio 1998 de Carely-Mex se encuentra en las páginas finales de este trabajo en el Apéndice C.

7. Ajustes económicos

a) Ajustes de balance

Se consideró la aplicación de ajustes económicos por concepto de diferencias entre los Balances generales de las compañías independientes (en cuanto a su proporción de inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar entre ventas) y Carely-Mex.

En el caso de la razón financiera ROCE, la cual incluye como base activos tales como inventarios y cuentas por cobrar, se hizo el ajuste para compensar exclusivamente por la diferencia existente en cuentas por pagar.

Se aplicaron los datos financieros auditados promedio del ejercicio de 1998 de Carely-Mex para llevar a cabo los ajustes de balance a las compañías independientes. Ya que dichas cifras fueron auditadas por especialistas independientes, se consideraron como la medida más conservadora y confiable para medir los niveles de activos y pasivos de Carely-Mex. Adicionalmente, se aplicaron las cifras segmentadas para efectuar dichos ajustes. Ver Apéndice D.

b) Ajustes por riesgo país

El ajuste riesgo país considera el riesgo que una empresa asume al llevar a cabo operaciones en México en lugar de realizar su actividad empresarial en países cuya clasificación de riesgo emitida por empresas reconocidas es menor a la clasificación

otorgada a México. La muestra seleccionada de compañías independientes operan directamente en Estados Unidos. Durante el periodo analizado, 1996-1998, el ámbito económico de los Estados Unidos fue relativamente más estable comparándolo con México. Por lo tanto, los negocios que operaron principalmente en los Estados Unidos, incurrieron en un nivel de riesgo menor al que incurrieron negocios similares que operaron principalmente en México.

El ajuste geográfico de mercado es una estimación de las diferencias entre el rendimiento sobre los activos empleados en los Estados Unidos y el rendimiento sobre los activos empleados en México.

e) Efecto de los Ajustes

El siguiente cuadro muestra los efectos de los ajustes, así como su efecto total.

Cuadro 11. Efecto Total de los Ajustes

Ajuste	Carely-Mex	Mediana de la muestra	Carely-Mex vs Muestra	Efecto total
Cuentas por Cobrar	24%	11%	↑	↑
Cuentas por Pagar	14%	8%	↑	↓
Inventarios	6%	15%	↓	↓
Riesgo país	México	PCEE*	↑	↑
Ajuste total neto				↑

Cálculos efectuados por L&R

* Pacto de Crecimiento y Estabilidad Económica

El efecto total, o la suma de todos los ajustes, dependerá de la magnitud y dirección de cada uno de los ajustes. En el caso de Carely-Mex, el ajuste por la diferencia entre cuentas por cobrar subirá el rango de los comparables ya que Carely-Mex registró un nivel de cuentas por cobrar más alto que la mediana de las compañías

independientes. En cambio, ya que Carely-Mex tuvo un promedio de inventarios más bajo que la mediana de la muestra, bajará los rangos de las compañías independientes. Debido a que el nivel de cuentas por pagar de Carely-Mex estaba más alto que la mediana que las compañías independientes, este ajuste bajaría los rangos de las comparables. Ya que Carely-Mex opera en una coyuntura económica de mayores riesgos relativo a las compañías independientes de la muestra, el ajuste por riesgo país subirá los rangos de los comparables. Ya que la suma de los ajustes en cuentas por cobrar y riesgo país es superior a los ajustes que van en dirección contraria (inventarios y cuentas por pagar), el ajuste total neto resulta en una subida de los rangos de la muestra.

8. Resultados Ajustados de la Muestra Refinada

En el siguiente cuadro se muestra la mediana y el rango intercuartil para los años 1996-1998 de los promedios ponderados del MOTC y ROCE de la muestra al final de las compañías independientes, después de la aplicación de los ajustes.

**Cuadro 12: Resultados ajustados de la muestra refinada
(promedio ponderado 1996-1998)**

<i>Razón financiera</i>	<i>MOTC</i>	<i>ROCE</i>
Muestra	8	8
Mediana	12%	20%
Cuartil Superior	14%	23%
Cuartil Inferior	7%	13%
Carely-Mex	13%	26%

Cálculos efectuados por L&R. (VER ANEXOS)
Fuente: Bases de datos SEC y Compustat

9. Conclusión

En 1998, Carely-Mex realizó ventas intercompañía de producto terminado, transacción que al ser evaluada dio como resultado niveles de rentabilidad medidos por un MOTC de 13% y un ROCE de 26%. Mientras tanto, la muestra refinada de las compañías independientes reportó para el periodo 1996-1998 un MOTC ajustado cuyo rango intercuartil es de 7 y 14 %, y un ROCE ajustado con un rango intercuartil que va de 13 a 23 %. Por lo tanto, el resultado de MOTC de Carely-Mex de 1998 se encuentra dentro del rango de valores de mercado. Mientras que el resultado ROCE de Carely-Mex de 1998 se encuentra por encima del correspondiente rango del mercado. De esta manera *se concluye que las ventas intercompañías realizadas en 1998 por Carely México, S.A. de C.V. no se llevaron a cabo a precios por debajo de los que se hubieran pactado con compañías independientes*

B. Análisis del Pago de Regalías

Carely-Mex efectuó durante 1998 pago de regalías por concepto de licencia de uso de marcas y fórmulas (asistencia técnica) pactadas con su parte relacionada en el extranjero (Carely Corporation). Resumen del contrato se encontrará en el Apéndice A. Dicho contrato indica los derechos otorgados y los términos de éste, y se resume en el siguiente cuadro:

Cuadro 13: Resumen del contrato de regalías

Concepto	Términos Intercompañía
Licenciante	Carely Corporation
Licenciatario	Carely-México, S.A. de C.V.
Territorio	República Mexicana
Derechos pactados	Uso exclusivo de marcas y fórmulas de los productos licenciados
Productos	Desengrasantes, desincrustantes y desinfectantes; algacidas e insecticidas; aromatizantes y limpiadores.
Compensación	5% del total de ventas netas a partes independientes.
Vigencia	Indefinida

Fuente: Información proporcionada por Carely-Mex

1. Selección del Método

Con base en la información contenida en el análisis funcional se determinó que Carely-Mex no había celebrado contratos de licencia de marca o tecnología con partes independientes, situación que no permite el uso del Método de Precio Comparable Controlado (CUP) con base en comparables internos. Sin embargo, existe un contrato de licencia celebrado entre Carely-Mex y Carely Corporation. Por lo tanto permitió que el Método CUP se haya efectuado con base en comparables externos con la finalidad de evaluar el Principio de valor de Mercado o "arm's length" con respecto a la transacción intercompañía realizada por Carely-Mex. Para soportar el análisis CUP, se aplicó el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación (TNMM).

Los métodos de Costo Adicionado (Cost Plus), Precio de Reventa (RPM) fueron descartados por falta de información comparable a la transacción analizada. Dado que los activos de las entidades que participan en la transacción analizada, se pueden

distinguir fácilmente, el Método de Partición de Utilidades (PSM) no aplica en este análisis. Debido a que el licenciatario (Carely-Mex) no posee intangibles no rutinarios y a que el cálculo de la aportación exacta del licenciatario a los activos intangibles daría resultados poco confiables, no fue posible aplicar el Método Residual de Partición de Utilidades (RPSM).

2. Análisis CUP

a) Metodología CUP

El método CUP evalúa si la cantidad cobrada por la propiedad intangible en la transferencia controlada es a valores de mercado, haciendo referencia a la cantidad cobrada en una transacción comparable no controlada. Los factores que deben de considerarse para establecer comparabilidad entre transacciones son:

Características de la propiedad:

- Productos similares dentro de la misma industria o mercado;
- Procesos entre licenciatario y licenciante;
- Rentabilidad potencial de los productos que son licenciados;
- Singularidad de la propiedad.

Circunstancias:

- Términos de acuerdo de licencia;
- Etapa de desarrollo del producto;
- Compartir información científica;
- Duración de la licencia;
- Riesgo de producto/mercado;
- Existencia de transacciones colaterales.

Si existen dos o más CUPs aceptables, éstos pueden ser utilizados para establecer un rango a valores de mercado. En este trabajo, se analizaron CUPs externos en diversos contratos de licencias celebrados entre partes independientes, no relacionadas con Carely-Mex o sus filiales.

b) Comparables Internos

Para realizar el análisis CUP, primero se procedió a buscar comparables internos de Carely-Mex. Durante el ejercicio fiscal de 1998, Carely-Mex no celebró acuerdo alguno con empresas independientes en donde se acordara la licencia de uso de marcas y/o fórmulas.

c) Comparables Externos

En el siguiente apartado se presenta la metodología llevada a cabo con el objeto de encontrar comparables externos que sirvan de base para el análisis CUP.

i. Búsqueda de contratos de licencias de tecnología y marca

Para encontrar comparables externos con mayor grado de comparabilidad, se buscaron los que incluyeran una licencia de marca y tecnología en base a los datos SEC. Algunas compañías públicas en la base SEC reportan sus contratos anexos a los documentos que entregan a las autoridades regulatorias estadounidenses.

En la búsqueda de tales anexos, se utilizaron palabras claves en inglés tales como "Technology" y "Trademark" para aislar aquellos contratos que incluyan licencia para uso o goce de tecnología o marcas. Se revelaron dos compañías que tuvieron en sus anexos un contrato de licencia de tecnología y marca, las cuales se descartaron ya que no tenían funciones o actividades similares a las de Carely-Mex. En ausencia de

contratos que combinaban la licencia de tecnología y marca, se recurrió a buscar contratos de licencia de marca y tecnología por separado.

ii. Búsqueda de Contratos de licencia de marca

Como primer paso, se buscaron los códigos SIC de los principales competidores de Carely Corporation. Conociendo estos códigos SIC, se realizó una búsqueda de aquellos de dos dígitos con el fin de obtener una muestra general de compañías cuyas operaciones se encontrarían en ramas similares a las de Carely-Mex. Por lo tanto se tomaron en cuenta los siguientes códigos

SIC 28. Químicos y Productos anexos;

SIC 29 Refinamiento de Petróleo e Industrias Relacionadas;

SIC 30 Plásticos y Productos similares

De la búsqueda antes mencionada se obtuvo una muestra preliminar de 600 compañías en la base de datos SEC.

La muestra total se depuró realizando una búsqueda por las siguientes palabras clave en la sección de anexos ("exhibits"):

- Trade* and licence*

Utilizando el asterisco (*) al final de cada palabra, se captan las diversas variaciones de las palabras buscadas. De esta búsqueda resultó una muestra de 17 contratos de licencia de marca. De esta muestra, se obtuvo la sección de anexos de cada compañía y se depuró la muestra de contratos de la siguiente manera: se eliminaron 6 contratos por no tener información pública disponible (monto de las regalías) y 2 más por pertenecer a industria de poca similitud a Carely-Mex. Por lo que la muestra refinada quedó conformada por 9. Entre dichos 9 contratos restantes, 7 no tenían

regalías como parte de su compensación. Por lo tanto se obtuvieron 2 contratos con información pública del pago de regalías.

Adicionalmente para ampliar la muestra de contratos de licencia de marca, se recurrió a la base propietaria de contratos que tiene L&R. Esta base consiste en contratos que se encontraron en búsquedas y análisis previos⁷. Se encontraron en esta base, 2 contratos de licencia de marca y 1 de licencia de marca y tecnología adicionales para considerar como comparables. Al unir las 2 muestras se contó con 4 licencias de marca y 1 licencia de marca y tecnología. A continuación se presentan los resúmenes de cada contrato.

⁷ Dado que la base de datos SEC contiene compañías que cotizan en varias bolsas norteamericanas, suele ocurrir que algunas empresas dejan de cotizar en éstas y se excluyen de las bases de datos. Por lo tanto no se pueden encontrar los anexos (exhibits) de estas compañías, aunque en años anteriores sí hubieran cotizado en alguna bolsa de valores. Adicionalmente, los exhibits se actualizan regularmente para cada compañía, por lo que pueden abstraerse contratos. Asimismo, una búsqueda de los anexos de la misma compañía puede generar diferentes resultados dependiendo de la fecha de la base de datos.

Contrato No. 1

Licenciante:	Arrow International Inc.
Licenciatario:	Arrow Magnolia International Inc.
Territorio:	E.U.A. y Canadá
Derechos pactados:	Uso de marca para venta y distribución de producto
Producto:	Jabones, shampoo's y artículos de tocador.
Compensación:	Regalía sobre ventas netas como sigue: 5% en los primeros US\$10 millones, 4% sobre los siguiente US\$5 millones, 3% por los siguientes US\$5 millones y 2% sobre las posteriores.
Vigencia:	5 años (Esta empresa está en su segundo año después de la firma), renovables automáticamente al término.

Contrato No. 2

Licenciante:	Dial New Inc.
Licenciatario:	Dial Corp.
Territorio:	Mundial
Derechos pactados:	Uso exclusivo de la marca licenciada.
Producto:	Fragancias y otros aromatizantes.
Compensación:	Regalía sobre ventas netas al 5%
Vigencia:	20 años.

Contrato No. 3

Licenciante: Eco Laboratories Corp.

Licenciatario: Ecolab Inc.

Territorio: Mundial

Derechos pactados: Uso exclusivo de las marcas licenciadas.

Producto: Insecticidas y desmoldantes.

Compensación: Regalía sobre ventas netas como sigue: En los primeros dos años 5%, el tercer año 4%, el cuarto año 3.5% y 2% para los años subsecuentes.

Vigencia: 20 años.

Contrato No. 4

Licenciante: Scott's Liquid Corp.

Licenciatario: Scott's Liquid Gold Inc.

Territorio: Japón.

Derechos pactados: Derechos exclusivos para manufactura, distribución y venta de los productos licenciados.

Producto: Detergentes e impermeabilizantes.

Compensación: 5% sobre ventas netas.

Vigencia: 15 años.

iii Búsqueda de contratos de licencia de tecnología

Para completar la muestra de los contratos comparables, se buscaron contratos de licencia de tecnología. Buscando de la misma manera en la base SEC en los anexos corporativos de las compañías clasificadas en los códigos SIC 28, 29 Y 30 buscando las palabras claves "tech*" y "licen*" encontrando 19 compañías con por lo menos un contrato de licencia de tecnología. Debido a que algunas compañías tuvieron más de un contrato, se partió de una muestra inicial de 24 contratos.

De esta muestra se obtuvo la sección de anexos (exhibits) de cada compañía y se depuró la muestra de contratos de la siguiente manera: se eliminaron 7 contratos por haber sido pactados entre partes relacionadas, se eliminaron 7 más por no tener información pública disponible, 2 más por no tener contraparte, 2 por incluir la compra y desarrollo de tecnología como parte del contrato, y 1 por pertenecer a la anterior muestra de contratos de licencia de marcas y tecnología. Por lo que la muestra refinada quedó conformada por 5 compañías.

Entre dichos 5 contratos restantes, 3 no tenían regalías como parte de su compensación, por lo tanto se obtuvieron 2 contratos con información pública disponible de los pagos de regalías. Al recibir los dos contratos, 1 fue eliminado debido a que la tecnología sujeta a licencia era muy distinta a la del contrato de Carely-Mex. Por lo tanto, quedó únicamente un contrato que se resume a continuación.

Contrato No. 1

<i>Licenciante:</i>	USA Detergent International
<i>Licenciatario:</i>	USA Detergent Inc.
<i>Territorio:</i>	Brasil
<i>Derechos pactados:</i>	Licencia exclusiva de marca y tecnología con derecho de otorgar sub-licencias.
<i>Producto:</i>	Repelentes químicos.
<i>Compensación:</i>	Pago fijo anual de \$US75, 000, más regalía del 7% sobre ventas netas.
<i>Vigencia:</i>	5 años, después que se inició la venta del producto.

iv. Resumen de las tasas de regalías.

En la tabla que a continuación se presenta, se resumen las tasas de regalías de la muestra de contratos. Se analizaron todas las tasas de regalías de los contratos. En varios contratos de la muestra de regalías, el porcentaje de éstas varía a lo largo de los años de vigencia del contrato.

Cuadro 12: Resumen de los contratos Comparables
Análisis de tasas

<i>Categoría de contrato</i>	<i>Todas las Tasas</i>
Número de Contratos	5
Número de tasas de Regalía	11
Mediana	3.75
Percentil 75	5
Percentil 25	3.25

Cálculos efectuados por L&R. (ver ANEXOS)
Fuente: Bases de datos SEC y Compustat

La tasa de regalías intercompañías de Carely-Mex (5%) se encuentra adentro de los rangos presentados en la tabla.

v. Conclusión

Los contratos intercompañía que celebraba Carely-Mex durante el ejercicio 1998 pactaron una regalía del 5% sobre las ventas netas. Ya que dicha tasa se encuentra dentro de los rangos intercuartiles de las tasas de regalías de la muestra, se puede concluir que: *los pagos de regalías intercompañía durante 1998 se efectuaron a valores que se hubieran pactado entre partes independientes.*

3. Análisis TNMM

Como se mostró en el resumen del contrato de regalías, Carely-Mex efectuó pagos de regalías a su parte relacionada por ventas a partes independientes. Dichas ventas se destinaron a partes independientes en el mercado nacional. Las ventas de productos

manufacturados por Carely-Mex representaron el 90% de las ventas totales durante el ejercicio de 1998. Cabe señalar que *la naturaleza de estas transacciones (manufactura y venta de producto terminado a partes independientes) es la misma que la manufactura y venta que a partes relacionadas (analizada en la sección anterior)*. Es decir, involucra las mismas acciones y riesgos; por esta razón, se procedió a utilizar la misma metodología del análisis TNMM de venta intercompañía de productos terminados.

a. Análisis TNMM

Para validar el pago de regalías a través del TNMM, se procedió a comparar los rangos MOTC y ROCE de la muestra de compañías independientes con los resultados MOTC y ROCE después de regalías. A continuación, se presenta una tabla que resume dicho análisis.

Comparación de resultados de MOTC y ROCE después de regalías de Carely-Mex con los rangos MOTC y ROCE de la muestra de compañías independientes (1996-1998 Promedio Ponderado)

<i>Razón financiera</i>	<i>MOTC</i>	<i>ROCE</i>
Observaciones	8	8
Mediana	12%	20%
Cuartil Superior	14%	23%
Cuartil Inferior	7%	13%
Carely-Mex-Ventas a Entidades Independientes y relacionadas Nacionales*	34%	35%

* Estas razones financieras se refieren a las ventas de productos manufacturados por Carely-Mex. Esta información fue proporcionada por Carely-Mex
Cálculos efectuados por L&R

Como se muestra en la tabla, los resultados MOTC y ROCE de Carely-Mex en las dos categorías de transacciones de ventas de productos terminados se encuentran por arriba del cuartil inferior de los correspondientes rangos de las compañías independientes.

b. Conclusión

Al comparar los resultados MOTC y ROCE después de regalías de Carely-Mex en la manufactura y venta a partes independientes de productos terminados con los rangos de la muestra de compañías independientes, se puede concluir que: *los resultados MOTC y ROCE después de regalías de Carely-Mex no están por debajo de los valores de mercado.*

CONCLUSIONES

A. Análisis TNMM de ventas de productos terminados

En 1998, Carely-Mex realizó ventas intercompañía de producto terminado, transacciones que al ser evaluada dio como resultado niveles de rentabilidad medidos por un MOTC de 13% y un ROCE de 26%. Mientras tanto, la muestra refinada de compañías independientes reportó para el periodo 1996-1998 un MOTC ajustado cuyo rango intercuartil es de 7% y 14% y un ROCE ajustado con un rango intercuartil que va de 13% a 23%.

Por lo tanto, el resultado MOTC de Carely-Mex de 1998 se encuentra dentro del rango de valores de mercado, mientras el resultado ROCE de Carely-Mex del mismo periodo no se encuentra por debajo del correspondiente rango de mercado. De esta manera, se puede concluir que: *las ventas intercompañías realizadas durante 1998 por Carely-Mex no se llevaron a cabo a precios por debajo de los que se hubieran acordado entre partes independientes.*

B. Análisis de regalías

1. Análisis CUP

Los contratos intercompañía que celebraba Carely-Mex durante el ejercicio de 1998 se pactaron con una regalía del 5% de las ventas netas a partes independientes. Ya que dicha tasas intercompañía se encuentra dentro de los rangos intercuantiles de las tasas de regalías de la muestra, se puede concluir que: *los pagos de regalías intercompañías durante 1998 se efectuaron a valores que se hubieran pactado entre partes independientes.*

2. Análisis TNMM

Al comprobar los resultados MOTC y ROCE después de regalías de Carely-Mex en la manufactura y venta a partes independientes de producto terminado con los rangos de la muestra de compañías independientes, se puede concluir que: *los resultados MOTC y ROCE después de regalías de Carely-Mex no están por debajo de los valores de mercado.*

CONCLUSIONES

Derivado del desarrollo de este trabajo y debido a que se estima que entre el 60% y 70% del comercio mundial se realiza entre *Partes Relacionadas*, resulta importante que los financieros de este país se den cuenta que los *Precios de Transferencia* más que una imposición u obligación fiscal, son una herramienta moderna y dinámica para la toma de decisiones y que, además, la adecuada utilización de éstos en la planeación financiera, permitirá incrementar el valor de la inversión de los accionistas.

Lo anterior lo podemos afirmar ya que la política de Precios de Transferencia no sólo debe visualizarse como una relación Empresa-Gobierno, sino es más importante aún verlos como la posibilidad real de implantar *políticas y procedimientos internos* para establecer valores de transacciones entre Partes Relacionadas que permitan una mejor redistribución de la riqueza en función a expectativas reales de negocios como son: circunstancias económicas, estrategias de negocio, términos contractuales, y aquellos que se relacionan con el concepto del valor de mercado o "arm's length" (funciones, riesgos, activos).

Además, también se concluye que en México el esquema regulatorio de Precios de Transferencia se puede resumir en los siguientes puntos:

- Requiere que todas las transacciones con partes relacionadas se lleven a cabo a valores de mercado.
- Establece reglas muy estrictas para transacciones celebradas con entidades ubicadas en Jurisdicciones de Baja Imposición Fiscal (JUBIFIS).
- Establece un régimen específico para las maquiladoras.

- Por las operaciones internacionales, requiere que el principio de valor de mercado se documente con un método reconocido por la legislación.
- En caso de incumplimiento, las autoridades fiscales pueden hacer uso de su facultad de determinación presuntiva para modificar las bases de pago de impuesto (esta facultad puede incluir el uso de comparables “secretos”).
- En caso de que se determine alguna diferencia, también se podrán establecer *multas y accesorios* que resultan ser de los más importantes en cuanto a penas monetarias en comparación con otros países.

En México a la fecha (año 2001) siguen habiendo constantes cambios (adiciones/modificaciones) al sistema regulatorio en materia de Precios de Transferencia antes mencionado, debido a que todavía no quedan asentadas las bases definitivas para su adecuado tratamiento en el ámbito nacional e internacional.

BIBLIOGRAFÍA

Bettinger Barrios, Herbert

Precios de Transferencia, sus efectos fiscales.

México, 7a. edición, Calidad ISEF, 1998

Chris Rolfe, Price Waterhouse Coopers

International Transfer Pricing

U.S.A., 1a. edición, CCH editions limited, 1998-99

Pagan Jill C. and Wilkie Scott

Transfer Pricing Strategy in a Global Economy

U.S.A., 1a. edición, IFBD publications 1991

Bettinger Barrios, Herbert

Estudio Práctico Sobre los Convenios Impositivos para Evitar la Doble
Tributación

México, 2a. edición, Calidad ISEF, 1998

Ramírez Padilla, David Noel

Contabilidad Administrativa

México, 4a. edición, McGraw-Hill, 1994

Freud Jonh and Williams Frank

Elementos Modernos de Estadística Empresarial

México, 1a. edición, Prentice Hall, 1984

IMCP

Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados

México, 8a. edición, IMCP, 1992

SHCP

Código Fiscal de la Federación

México, 9a. edición, Editorial fiscal y labor, S.A. de C.V., 1999

SHCP

Ley del Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento

México, 9a. edición, Editorial fiscal y labor, S.A. de C.V., 1999

SHCP

Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento

México, 9a. edición, Editorial fiscal y labor, S.A. de C.V., 1999

Miscelánea Fiscal

“Resoluciones Transitorias”

México, Diario Oficial de la Federación (SHCP), 1998, 1999, 2000 y 2001

Material de apoyo de conferencia, C.P. Eduardo Campos y C.P. Virginia Ríos

Impacto Fiscal y Estrategias para el Manejo de los Precios de Transferencia

México, Technology Training S. de R.L. de C.V., 1999

Material de apoyo de conferencia, C.P. Luis C. Ledesma V., C.P. Gabriel Amante,

Steven R. Williams, P.H.D. Lawrence Olson, Lic. Mauricio Bravo F., Lic. Enrique

Calvo N., Lic. Eduardo Revilla M., Lic. Alejandro de la Torre F., M.A. Sylvia

Meljem Enriquez de R.

Precios de Transferencia

México, Colegio de Contadores Públicos de México, 1997

Material de apoyo de conferencia, C.P. Gabriel Amante D.

Análisis de los Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales

México, Cámara Británica de Comercio A.C., 1997

Material de apoyo de Revista "Temas Fiscales", Miki Fujio

Los Precios de Transferencia en México

México, Firma de Contadores KPMG, 1999

KPMG, Cárdenas Dosal, S.C.

Carta Informativa, Análisis Jurídico Fiscal del Sistema Tributario

México, Firma de Contadores KPMG, 1999 y 2000

Revista "Práctica Fiscal, Laboral y Legal Empresarial"

Reforma Fiscale 2000, Iniciativa Presentada al Congreso de la Unión

México, Tax Editores, 1999

Revista "Deloitte & Touche"

Reformas Fiscales 2001, Análisis transaccionales de precios de transferencia

México, Firma de contadores D&T, 2001

**APENDICE A: RESUMEN DEL CONTRATO INTERCOMPAÑIA DE
LICENCIA DE MARCAS Y TECNOLOGÍA.**

Licenciante: Carely Corporation

Licenciatario: Carely-México, S.A. de C.V.

El contrato fue firmado el día 01 de enero de 1985, y certificado el 28 de febrero de 1985.

El licenciante otorgó al licenciatario una licencia para la manufactura, distribución y venta para los productos licenciados, que son los siguientes:

Marca/Producto:

Desgracely	M300desinc LC	Algarely
Solvorely	Desgracely PW	XX-24
M300desinc	Hand/Auto Clean	Windorin

Términos:

Esta licencia tiene validez dentro del territorio nacional (República Mexicana), y su vigencia es indefinida. La validez del contrato depende de que el licenciatario pague una regalía del 5% de las ventas netas totales a terceros de los productos licenciados. Este porcentaje incluye derechos tanto de composición (fórmula) química como de uso de marcas asociadas a cada producto.

El licenciatario debe pagarle al licenciante cada mes a más tardar 20 días después de terminado el mes inmediato anterior la cantidad que resulte en dólares estadounidenses. El licenciante asume la responsabilidad de defender las marcas de los

productos vendidos en el mercado del licenciario, así como se compromete a proveer al licenciario información y asistencia técnica en cuanto a innovaciones y cambios en los productos licenciados. Por último, el licenciante se compromete a proveer asistencia técnica en cuanto a problemas técnicos en la producción de los productos licenciados.

**APENDICE B: DESCRIPCIÓN DE NEGOCIOS DE LAS COMPAÑIAS
COMPARABLES E INFORMACIÓN FINANCIERA**

Descripción de negocios.

1.- Arrow Magnolia International Inc.

2046 Rodney Lane

Dallas Texas 72229-3425

Teléfono: 972-247-7111

Status: Active

Ticker simbol: ARWM

Código SIC primario:

2842 Pulidores y productos de restauración

Códigos SIC:

5169 Pulidores y productos de restauración

5199 Bienes no durables

5113 Servicio de papelería industrial y personal

Descripción del negocio:

Manufactura y distribuye productos químicos para limpieza y para mantenimiento de equipo incluyendo vestiduras de aeronaves, preventivos de anticorrosivos, químicos para construcción como vigas de concreto y limpiadores de

cables y lubricantes de fibra óptica; también distribuye productos como: trapeadores, escobas, y productos de papel.

2.- Dial Corp.

15501 North Dial Boulevard

Scottsdale AZ 85260-1619

Teléfono: 602-754-3425

Status: Active

Ticker simbol: DL

Código SIC primario:

2841 Jabón y otros detergentes

Códigos SIC:

2841 Jabón y otros detergentes

2844 Artículos de tocador

2013 Embutidos

Descripción del negocio:

Produce y comercializa producto de cuidado personal como jabón de baño, detergentes líquidos y sólidos, blanqueador, y suavizantes, así como odorizantes en aerosol y en vela, también produce comida enlatada, chiles, y almidón de maíz.

3.- Ecolab Inc.

370 North Wabasha Street

St Paul MN 55-102

Teléfono: 612-293-2233

Status: Active

Ticker símbolo: ECL

Código SIC primario:

7342 Servicio de control de plagas y desinfectantes

Códigos SIC:

7342 Servicio de control de plagas y desinfectantes

7349 Servicio de mantenimiento a edificios

2842 Pulidores y productos de restauración

2841 Jabón y otros detergentes

2842 Agentes activos para superficies

Descripción del negocio:

Provee de limpiadores, pesticidas, y productos de mantenimiento, da servicio a la industrial alimenticia, hotelera, textil, lavanderías, granjas, en el proceso de empaquetado de comida y en el envasado de bebidas, provee detergentes, limpiadores, lubricantes, así como sistemas de limpieza, diseña e instala sistemas de limpieza y productos de limpieza para pisos de concreto y alfombras.

4.- Scott's Liquid Gold Inc.

4880 Havana Street

Denver Co. 80239-2400

Teléfono: 303-373-4860

Status: Active

Ticker simbol: SGD

Código SIC primario:

2844 Artículos de tocador

Códigos SIC:

2844 Artículos de tocador

2842 Pulidores y artículos de restauración

6719 Compañía tenedora

Descripción del negocio:

Manufactura y distribuye químicos para el hogar, productos para el cuidado de la piel, cera para madera, aromatizante en aerosol, cremas, lociones, y productos para el cuerpo.

5.- Olin Corp.

501 Merritt 7

P.O. Box 4500

Teléfono: 203-750-3000

Status: Active

Ticker simbol: OLN

Código SIC primario:

2812 Cloro y alcalinos

Códigos SIC:

2812 Cloro y alcalinos

2819 Industria química inorgánica

3351 Cobre resaltado y trabajado

3366 Fundiciones de cobre

3483 Municiones, excepto para armas de bajo calibre

3764 Propulsores espaciales y refacciones

Descripción del negocio:

Manufactura químicos industriales, cloroalcalinos, uretanos, químicos para albercas, produce cobre y sus derivados, municiones, explosivos, armas de bajo calibre, y productos de alta tecnología para la industria aerospacial.

6.- Trans Resources Inc.

9 West 57th. Street

New York NY. 10019-2600

Teléfono: 212-888-3044

Status: Active

Ticker simbol: N/A

Código SIC primario:

2819 Industria química inorgánica

Códigos SIC:

2819 Industria química inorgánica

2812 Cloro y alcalinos

274 Fertilizantes con fosfato

2869 Industria química orgánica

6719 Compañía tenedora

Descripción del negocio:

Manufactura, comercializa y distribuye nutrientes para plantas, químicos orgánicos, y químicos industriales.

7.- USA Detergents Inc.

1735 Jersey Avenue

North brunswick NJ 08902

Teléfono: 732-828-1800

Status: Active

Ticker simbol: USAD

Código SIC primario:

2841 Jabón y detergentes

Códigos SIC:

2841 Jabón y detergentes

2842 Pulidores y Productos de restauración

Descripción del negocio:

Manufactura, comercializa y distribuye productos de limpieza para el hogar, detergentes para lavandería, suavizantes, detergentes para vajillas, jabones para uso diario, aromatizantes, blanqueadores, y limpiadores de alfombras y limpia pisos.

8.- Del Laboratories Inc.

1500 Wayne

New Jersey, USA

Teléfono: 07474-0942

Status: Active

Ticker simbol: DLI

Código SIC primario:

2844 Artículos de tocador

Códigos SIC:

2844 Artículos de tocador

2842 Pulidores y artículos de restauración

2891 Productos farmacéuticos

Descripción del negocio:

Manufactura, comercializa y distribuye cosméticos, incluyendo productos para el cuidado de las uñas, cosméticos en color, implementos de belleza, depiladores y blanqueadores, productos para el cuidado personal y en productos farmacéuticos, productos para tratar el acné y medicaciones del sistema auditivo.

9.- Ocean Bio Chem Inc.

7 P.O. Box

2 Wickman Road, Toronto Ontario M8Z

Teléfono: 08074-1742

Status: Active

Ticker simbol: OBC

Código SIC primario:

3764 Propulsores espaciales y refacciones

2812 Cloro y alcalinos

Códigos SIC:

3764 Propulsores espaciales y refacciones

2812 Cloro y alcalinos

2819 Industria química inorgánica

3366 Fundiciones de cobre

Descripción del negocio:

Manufactura, comercializa y distribuye productos en cuanto apariencia y mantenimiento de botes, vehiculos recreacionales y aeronaves, limpiadores protectores y encerados.

**APENDICE B (continuación): DESCRIPCIÓN DE NEGOCIOS DE LAS
COMPAÑÍAS COMPARABLES E INFORMACIÓN FINANCIERA**
Información financiera de compañías comparables (ANEXO)

ARROW MAGNOLIA INTERNATIONAL INC

ANNUAL INCOME (000US\$)				
<i>Fiscal Year Ending</i>	12/31/97	12/31/96	12/31/95	3-yr Avg.
Sales-Net	12,748	10,278	8,393	10,473
Cost of Goods Sold	7,192	5,913	4,885	5,997
Gross Profit	5,556	4,365	3,508	4,476
Gross Margin	43.6%	42.5%	41.8%	42.7%
SG&A Expense	3,574	2,692	2,371	2,879
Depreciation-Amortization	0	0	0	0
Total Operating Expenses	3,574	2,692	2,371	2,879
Operating Profit	1,982	1,673	1,137	1,597
Net Profit Margin	15.5%	16.3%	13.5%	15.3%
Net Cost Plus	18.4%	19.4%	15.7%	18.0%
Operating Expense/Sales	28.0%	26.2%	28.2%	27.5%
Avg. Operating Assets/Sales	29.1%	27.5%	28.9%	28.5%
Avg. Accts. Receivable/Sales	17.1%	14.2%	13.2%	15.1%
Avg. Accts. Payable/COGS	6.8%	7.1%	7.3%	7.0%
Avg. Inventory/Sales	4.4%	5.8%	7.7%	5.7%
Avg. PP&E/Adjusted Sales	5%	5%	5%	5%
Avg. PP&E/Operating Expenses	18.8%	18.1%	16.3%	17.9%
BALANCE SHEET				
ANNUAL ASSETS (000US\$)				
Cash & Equivalents	2,178	2,055	1,451	1,895
Receivables-Total	2,773	1,585	1,339	1,899
Inventories-Total	601	516	681	599
Prepaid Expenses	0	0	0	0
Current Assets-Other	144	102	115	120
Current Assets-Total	5,696	4,258	3,586	4,513
PP&E-Total Net	738	606	371	572
Invstmnts & Advances-Other	0	0	0	0
Invstmnts & Advances-Equity	0	0	0	0
Intangibles	137	96	110	114
Deferred Charges and Other Assets	71	60	65	65
Assets-Total	6,642	5,020	4,132	5,265
Total Operating Assets	4,464	2,965	2,681	3,370
Avg. Operating Assets	3,715	2,823	2,429	2,989
Average Accts. Receivable	2,179	1,462	1,104	1,582
Average Inventory	559	599	646	601
Average Accounts Payable	492	417	358	422
Average PP&E	672	489	386	515
ANNUAL LIABILITIES (000US\$)				
Accounts Payable	571	413	421	468
Liabilities-Other	1,162	1,280	1,511	1,318
Liabilities-Total	1,733	1,693	1,932	1,786
ADJUSTMENTS				
Interest Rate (3-Yr Avg)	8.08%	7.33%	6.47%	
NCP				
AA R Adjustment	(\$119,684)	(\$225,389)	(\$82,343)	(\$129,472)
AA P Adjustment	\$6,379	(\$4,553)	\$3,486	\$1,771
Inventory Adjustment	(\$54,669)	(\$30,724)	\$11,203	(\$24,730)
Adjusted NCP	20.0%	22.4%	16.7%	19.9%
NCP also adjusted for PP&E	20.7%	22.8%	16.6%	20.2%

DIAL CORP NEW

ANNUAL INCOME (000US\$)

<i>Fiscal Year Ending</i>	01/03/98	12/28/96	12/30/95	3-yr Avg.
Sales-Net	1,362,606	1,406,400	1,365,290	1,375,099
Cost of Goods Sold	715,112	739,893	709,888	722,631
Gross Profit	644,494	666,507	655,402	655,468
Gross Margin	47.3%	47.4%	48.0%	47.6%
SG&A Expense	482,324	541,110	523,058	515,497
Depreciation-Amortization	0	0	0	0
Total Operating Expenses	482,324	541,110	523,058	515,497
Operating Profit	162,170	125,397	132,344	139,970
Net Profit Margin	11.9%	8.9%	9.7%	10.2%
Net Cost Plus	13.5%	9.8%	10.7%	11.3%
Operating Expense/Sales	35.4%	38.5%	38.3%	37.4%
Avg. Operating Assets/Sales	63.3%	58.5%	29.0%	50.3%
Avg. Accts. Receivable/Sales	3.3%	2.4%	1.5%	2.4%
Avg. Accts. Payable/COGS	13.5%	11.5%	5.6%	10.2%
Avg. Inventory/Sales	9.7%	10.4%	5.6%	8.6%
Avg. PP&E/Adjusted Sales	15%	15%	7%	13%
Avg. PP&E/Operating Expenses	50.3%	39.5%	19.2%	36.1%

BALANCE SHEET

ANNUAL ASSETS (000US\$)

Cash & Equivalents	10,089	14,102	5,884	10,025
Receivables-Total	60,448	25,659	39,647	42,925
Inventories-Total	124,058	139,492	153,813	139,121
Prepaid Expenses	0	0	0	0
Current Assets-Other	32,359	63,498	35,719	44,525
Current Assets-Total	226,954	247,781	235,063	236,599
PP&E-Total Net	260,928	226,551	201,076	229,518
Invstmnts & Advances-Other	0	0	0	0
Invstmnts & Advances-Equity	0	0	0	0
Intangibles	331,482	325,739	334,708	330,643
Deferred Charges and Other Assets	64,488	66,055	27,558	52,700
Assets-Total	883,852	866,126	798,405	849,461
Total Operating Assets	873,763	852,024	792,521	839,456
Avg. Operating Assets	862,894	822,273	396,261	693,809
Average Accts. Receivable	44,569	34,168	19,824	32,853
Average Inventory	131,775	146,653	76,907	118,445
Average Accounts Payable	96,788	85,422	39,751	73,987
Average PP&E	243,740	213,814	100,538	186,030

ANNUAL LIABILITIES (000US\$)

Accounts Payable	102,233	91,341	79,502	91,026
Liabilities-Other	461,571	634,128	222,673	439,457
Liabilities-Total	563,806	725,469	302,175	530,483

ADJUSTMENTS

Interest Rate (3-Yr Avg)	8.08%	7.33%	6.47%	
--------------------------	-------	-------	-------	--

NCP

AAR Adjustment	(\$27,173,814)	(\$46,083,238)	(\$24,186,349)	(\$32,481,234)
AAP Adjustment	\$3,845,891	\$916,413	(\$683,593)	\$1,359,570
Inventory Adjustment	(\$450,987)	(\$341,169)	(\$222,495)	(\$338,217)
Adjusted NCP	16.2%	13.5%	12.7%	14.1%
NCP also adjusted for PP&E	15.7%	13.1%	12.3%	13.7%

ECOLAB INC

ANNUAL INCOME (000US\$)				
<i>Fiscal Year Ending</i>	12/31/97	12/31/96	12/31/95	3-yr Avg.
Sales-Net	1,640,352	1,490,009	1,340,851	1,490,414
Cost of Goods Sold	722,084	674,953	603,167	666,735
Gross Profit	918,268	815,056	737,714	823,679
Gross Margin	56.0%	54.7%	55.0%	55.3%
SG&A Expense	699,764	629,739	575,025	634,844
Depreciation-Amortization	0	0	0	0
Total Operating Expenses	699,764	629,739	575,028	634,844
Operating Profit	218,504	185,317	162,686	188,536
Net Profit Margin	13.3%	12.4%	12.1%	12.7%
Net Cost Plus	15.4%	14.2%	13.8%	14.5%
Operating Expense/Sales	42.7%	42.3%	42.9%	42.6%
Avg. Operating Assets/Sales	60.0%	53.1%	51.0%	55.0%
Avg. Accts. Receivable/Sales	13.7%	13.4%	13.5%	13.6%
Avg. Accts. Payable/COGS	16.2%	13.8%	13.2%	14.5%
Avg. Inventory/Sales	8.4%	7.7%	7.7%	8.0%
Avg. PP&E/Adjusted Sales	22%	20%	20%	21%
Avg. PP&E/Operating Expenses	32.0%	49.6%	46.9%	49.7%

BALANCE SHEET

ANNUAL ASSETS (000US\$)				
Cash & Equivalents	61,169	69,275	29,718	53,387
Receivables-Total	246,041	205,026	193,432	214,833
Inventories-Total	154,831	122,248	106,117	127,732
Prepaid Expenses	0	0	0	0
Current Assets-Other	47,460	38,958	28,805	38,408
Current Assets-Total	509,501	435,507	358,072	434,360
PP&E-Total Net	395,562	332,314	292,937	340,271
Invstmnts & Advances-Other	239,879	285,237	302,298	275,805
Invstmnts & Advances-Equity	0	0	0	0
Intangibles	0	0	0	0
Deferred Charges and Other Assets	271,337	155,351	107,573	178,094
Assets-Total	1,416,299	1,208,409	1,060,880	1,228,529
Total Operating Assets	1,115,251	853,897	725,864	899,337
Avg. Operating Assets	984,574	791,381	683,198	819,717
Average Accts. Receivable	225,534	199,229	181,120	201,961
Average Inventory	138,540	114,183	103,066	118,596
Average Accounts Payable	117,243	92,867	79,418	96,509
Average PP&E	363,938	312,626	269,564	315,376

ANNUAL LIABILITIES (000US\$)

Accounts Payable	130,682	103,803	81,931	105,472
Liabilities-Other	733,916	584,643	522,291	613,617
Liabilities-Total	864,598	688,446	604,222	719,089

ADJUSTMENTS

Interest Rate (3-Yr Avg)	8.08%	7.33%	6.47%	
--------------------------	-------	-------	-------	--

NCP

AAR Adjustment	(\$19,271,186)	(\$35,706,004)	(\$13,257,615)	(\$22,744,935)
AAP Adjustment	54,749,810	\$1,333,962	\$1,864,523	\$2,649,433
Inventory Adjustment	(\$1,949,634)	(\$2,922,846)	\$1,711,476	(\$1,053,663)
Adjusted NCP	17.3%	17.3%	15.0%	16.6%
NCP also adjusted for PP&E	16.3%	16.4%	13.7%	15.5%

OLIN CORP

ANNUAL INCOME (000US\$)

<i>Fiscal Year Ending</i>	12/31/97	12/31/96	12/31/95	3-yr Avg.
Sales-Net	2,410,000	2,638,000	2,665,000	2,571,000
Cost of Goods Sold	1,866,000	2,021,000	2,115,000	2,000,667
Gross Profit	544,000	617,000	550,000	570,333
Gross Margin	22.6%	23.4%	20.6%	22.2%
SG&A Expense	314,000	355,000	327,000	333,000
Depreciation-Amortization	0	0	0	0
Total Operating Expenses	314,000	358,000	327,000	333,000
Operating Profit	230,000	259,000	223,000	237,333
Net Profit Margin	9.5%	9.8%	8.4%	9.2%
Net Cost Plus	10.6%	10.9%	9.1%	10.2%
Operating Expense/Sales	13.0%	13.6%	12.3%	13.0%
Avg. Operating Assets/Sales	67.9%	69.1%	75.3%	70.9%
Avg. Accts. Receivable/Sales	11.8%	11.4%	13.5%	12.2%
Avg. Accts. Payable/COGS	14.0%	14.3%	15.2%	14.5%
Avg. Inventory/Sales	13.7%	12.8%	14.0%	13.5%
Avg. PP&E/Adjusted Sales	30%	25%	32%	30%
Avg. PP&E/Operating Expenses	231.2%	209.2%	263.0%	233.7%

BALANCE SHEET

ANNUAL ASSETS (000US\$)

Cash & Equivalents	194,000	611,000	8,000	271,000
Receivables-Total	308,000	259,000	345,000	304,000
Inventories-Total	347,000	315,000	360,000	340,667
Prepaid Expenses	0	0	0	0
Current Assets-Other	187,000	151,000	129,000	122,333
Current Assets-Total	936,000	1,336,000	842,000	1,038,000
PP&E-Total Net	795,000	657,000	841,000	764,333
Invstmnts & Advances-Other	31,000	174,000	80,000	95,000
Invstmnts & Advances-Equity	0	0	0	0
Intangibles	0	0	0	0
Deferred Charges and Other Assets	184,000	172,000	419,000	258,333
Assets-Total	1,946,000	2,339,000	2,182,000	2,155,667
Total Operating Assets	1,721,000	1,554,000	2,094,000	1,789,667
Avg. Operating Assets	1,637,500	1,824,000	2,007,000	1,822,833
Average Accts. Receivable	283,500	302,000	359,000	314,833
Average Inventory	331,000	337,500	373,000	347,167
Average Accounts Payable	262,000	269,000	321,000	290,667
Average PP&E	726,000	749,000	860,000	778,333

ANNUAL LIABILITIES (000US\$)

Accounts Payable	256,000	268,000	310,000	278,000
Liabilities-Other	811,000	1,125,000	1,031,000	989,000
Liabilities-Total	1,067,000	1,393,000	1,341,000	1,267,000

ADJUSTMENTS

Interest Rate (3-Yr Avg)	8.08%	7.33%	6.47%	
--------------------------	-------	-------	-------	--

NCP

AAR Adjustment	(\$54,203,770)	(\$69,291,918)	(\$28,475,125)	(\$48,990,271)
AAP Adjustment	\$13,430,844	\$10,604,748	\$13,368,292	\$12,467,961
Inventory Adjustment	\$6,649,810	\$4,218,739	\$15,899,180	\$8,255,910
Adjusted NCP	12.5%	14.1%	10.3%	12.3%
NCP also adjusted for PP&E	11.0%	12.7%	8.3%	10.6%

SCOTT'S LIQUID GOLD INC

ANNUAL INCOME (000US\$)

<i>Fiscal Year Ending</i>	12/31/97	12/31/96	12/31/95	3-yr Avg.
Sales-Net	50,475	44,443	51,162	48,693
Cost of Goods Sold	14,132	14,191	13,986	14,103
Gross Profit	36,343	30,252	37,176	34,590
Gross Margin	72.0%	68.1%	72.7%	71.0%
SG&A Expense	26,556	30,538	31,899	29,664
Depreciation-Amortization	0	0	0	0
Total Operating Expenses	26,556	30,538	31,899	29,664
Operating Profit	9,787	-286	5,277	-4,926
Net Profit Margin	19.4%	-0.6%	10.3%	10.1%
Net Cost Plus	24.1%	-0.6%	11.5%	11.3%
Operating Expense/Sales	52.6%	68.7%	62.3%	60.9%
Avg. Operating Assets/Sales	58.5%	68.2%	57.9%	61.3%
Avg. Accts. Receivable/Sales	5.9%	7.2%	7.6%	6.9%
Avg. Accts. Payable/COGS	19.1%	24.9%	19.1%	21.1%
Avg. Inventory/Sales	7.9%	10.9%	10.1%	9.6%
Avg. PP&E/Adjusted Sales	38%	44%	30%	37%
Avg. PP&E/Operating Expenses	73.3%	66.2%	49.3%	62.3%

BALANCE SHEET

ANNUAL ASSETS (000US\$)

Cash & Equivalents	8,201	4,749	4,761	5,904
Receivables-Total	2,610	3,362	3,076	3,016
Inventories-Total	3,832	4,129	5,572	4,511
Prepaid Expenses	0	0	0	0
Current Assets-Other	3,682	1,708	934	2,108
Current Assets-Total	18,325	13,948	14,343	15,539
PP&E-Total Net	19,073	19,861	20,575	19,836
Invstmnts & Advances-Other	0	0	0	0
Invstmnts & Advances-Equity	0	0	0	0
Intangibles	0	0	0	0
Deferred Charges and Other Assets	191	652	741	525
Assets-Total	37,589	34,461	35,659	35,903
Total Operating Assets	29,388	29,712	30,898	29,999
Avg. Operating Assets	29,550	30,305	29,636	29,830
Average Accts. Receivable	2,986	3,219	3,911	3,372
Average Inventory	3,981	4,851	5,183	4,671
Average Accounts Payable	2,702	3,535	2,678	2,972
Average PP&E	19,467	20,218	15,718	18,468

ANNUAL LIABILITIES (000US\$)

Accounts Payable	1,681	3,723	3,347	2,917
Liabilities-Other	14,036	15,042	15,705	14,928
Liabilities-Total	15,717	18,765	19,052	17,845

ADJUSTMENTS

Interest Rate (3-Yr Avg)	8.08%	7.33%	6.47%	
--------------------------	-------	-------	-------	--

NCP

AAR Adjustment	(\$810,750)	(\$1,470,739)	(\$707,298)	(\$996,256)
AAPA Adjustment	587,101	569,719	547,368	568,063
Inventory Adjustment	(\$54,950)	(\$31,391)	\$142,154	\$18,604
Adjusted NCP	26.5%	2.9%	12.8%	13.7%
NCP also adjusted for PP&E	23.7%	0.4%	10.9%	11.3%

TRANS RESOURCES INC

ANNUAL INCOME (000US\$)

<i>Fiscal Year Ending</i>	12/31/97	12/31/96	12/31/95	3-yr Avg.
Sales-Net	376,531	412,305	385,564	391,467
Cost of Goods Sold	305,588	343,930	323,126	324,215
Gross Profit	70,943	68,375	62,438	67,252
Gross Margin	18.8%	16.6%	16.2%	17.2%
SG&A Expense	42,622	46,419	43,193	44,078
Depreciation-Amortization	0	0	0	0
Total Operating Expenses	42,622	46,419	43,193	44,078
Operating Profit	28,321	21,956	19,245	23,174
Net Profit Margin	7.5%	5.3%	5.0%	5.9%
Net Cost Plus	8.1%	5.6%	5.3%	6.3%
Operating Expense/Sales	11.3%	11.3%	11.2%	11.3%
Avg. Operating Assets/Sales	111.5%	100.9%	125.7%	112.4%
Avg. Accts. Receivable/Sales	20.5%	17.8%	15.4%	18.9%
Avg. Accts. Payable/COGS	15.8%	13.0%	16.8%	15.1%
Avg. Inventory/Sales	14.8%	14.3%	15.3%	14.8%
Avg. PP&E/Adjusted Sales	54%	50%	54%	53%
Avg. PP&E/Operating Expenses	478.9%	453.4%	488.8%	473.2%

BALANCE SHEET

ANNUAL ASSETS (000US\$)

Cash & Equivalents	19,757	29,112	32,872	27,247
Receivables-Total	82,551	71,551	75,630	76,577
Inventories-Total	60,126	51,207	66,474	59,269
Prepaid Expenses	0	0	0	0
Current Assets-Other	49,700	39,299	38,680	42,560
Current Assets-Total	212,134	191,169	213,656	205,653
PP&E-Total Net	207,487	200,774	220,191	209,484
Invstmnts & Advances-Other	0	0	0	0
Invstmnts & Advances-Equity	0	0	0	0
Intangibles	0	0	0	0
Deferred Charges and Other Assets	42,395	34,688	33,255	36,779
Assets-Total	462,016	426,631	467,102	451,916
Total Operating Assets	442,259	397,519	434,230	424,669
Avg. Operating Assets	419,889	415,875	484,807	440,190
Average Accts. Receivable	77,051	73,591	70,868	73,837
Average Inventory	55,667	58,841	58,894	57,800
Average Accounts Payable	48,348	44,708	54,230	49,095
Average PP&E	204,131	210,483	211,138	208,584

ANNUAL LIABILITIES (000US\$)

Accounts Payable	58,662	38,033	51,383	49,359
Liabilities-Other	379,747	362,344	395,044	379,045
Liabilities-Total	438,409	400,377	446,427	428,404

ADJUSTMENTS

Interest Rate (3-Yr Avg)	8.08%	7.33%	6.47%
--------------------------	-------	-------	-------

NCP

AAR Adjustment	(\$3,088,409)	(\$9,727,844)	(\$3,287,505)	(\$5,351,253)
AAP Adjustment	\$2,631,118	\$1,554,863	\$2,374,667	\$2,186,883
Inventory Adjustment	\$1,292,599	\$944,458	\$2,276,798	\$1,504,618
Adjusted NCP	9.5%	8.3%	6.2%	8.0%
NCP also adjusted for PP&E	5.9%	5.2%	2.7%	4.6%

USA DETERGENTS INC

ANNUAL INCOME (000US\$)

<i>Fiscal Year Ending</i>	12/31/97	12/31/96	12/31/95	3-yr Avg.
Sales-Net	227,269	172,424	104,875	168,190
Cost of Goods Sold	175,851	121,498	72,921	123,423
Gross Profit	51,418	50,926	31,957	44,767
Gross Margin	22.6%	29.5%	30.5%	26.0%
SG&A Expense	70,826	43,878	22,232	45,645
Depreciation-Amortization	0	0	0	0
Total Operating Expenses	70,826	43,878	22,232	45,645
Operating Profit	-19,408	7,048	9,725	-878
Net Profit Margin	-8.5%	4.1%	9.3%	-0.5%
Net Cost Plus	-7.9%	4.3%	10.2%	-0.5%
Operating Expense/Sales	31.2%	25.4%	21.2%	27.1%
Avg. Operating Assets/Sales	43.4%	39.6%	30.9%	39.5%
Avg. Accts. Receivable/Sales	11.4%	12.4%	10.5%	11.5%
Avg. Accts. Payable/COGS	13.3%	7.6%	6.0%	10.0%
Avg. Inventory/Sales	10.1%	10.8%	7.8%	9.9%
Avg. PP&E/Adjusted Sales	16%	10%	5%	12%
Avg. PP&E/Operating Expenses	51.2%	42.4%	40.4%	46.6%

BALANCE SHEET

ANNUAL ASSETS (000US\$)

Cash & Equivalents	1,848	2,373	61	1,427
Receivables-Total	24,349	27,323	15,278	22,317
Inventories-Total	17,258	28,830	8,448	18,179
Prepaid Expenses	0	0	0	0
Current Assets-Other	10,860	7,842	3,619	7,440
Current Assets-Total	54,315	66,368	27,406	49,363
PP&E-Total Net	45,672	26,783	10,404	27,620
Invstmnts & Advances-Other	0	0	0	0
Invstmnts & Advances-Equity	0	0	0	0
Intangibles	0	0	0	0
Deferred Charges and Other Assets	2,821	5,325	2,780	3,642
Assets-Total	102,808	98,476	40,590	80,625
Total Operating Assets	100,960	96,103	40,529	79,197
Avg. Operating Assets	98,532	68,316	32,451	66,433
Average Accts. Receivable	25,836	21,301	10,971	19,369
Average Inventory	23,044	18,639	8,174	16,619
Average Accounts Payable	23,457	9,278	4,348	12,361
Average PP&E	36,228	18,594	8,983	21,265

ANNUAL LIABILITIES (000US\$)

Accounts Payable	33,188	13,725	4,830	17,248
Liabilities-Other	54,036	48,652	15,468	39,385
Liabilities-Total	87,224	62,377	20,298	56,633

ADJUSTMENTS

Interest Rate (3-Yr Avg)	8.08%	7.33%	6.47%	
--------------------------	-------	-------	-------	--

NCP

AAR Adjustment	(\$4,357,061)	(\$4,795,856)	(\$1,292,907)	(\$3,475,275)
AAP Adjustment	\$1,057,001	(\$1,228)	\$25,039	\$360,271
Inventory Adjustment	(\$416,177)	(\$66,606)	\$127,969	(\$113,271)
Adjusted NCP	-5.5%	7.2%	11.5%	1.8%
NCP also adjusted for PP&E	-5.6%	7.2%	11.1%	1.7%

APENDICE C: INFORMACION FINANCIERA DE CARELY MÉXICO, S.A.

Carely-Mex, S.A. De C.V. Estado de Resultados Pesos de poder adquisitivo del 31 de Diciembre de 1998	
Concepto	Por el año que terminó el 31 de Diciembre de 1998
Ventas netas	188,041
<u>Costo y gastos:</u>	
Costo de ventas	76,418
Gastos de venta y distribución	6,015
Gastos de operación y servicios técnicos	12,273
Gastos de administración	17,069
Publicidad	17,200
Otros gastos - Neto	12,666
Total Costo y Gastos	141,641
Utilidad en Operación	46,401
<u>Costo integral de financiamiento</u>	
Gastos financieros - Neto	3,046
(Utilidad) Pérdida en cambios	-207
Pérdida por posición monetaria	6,093
	8,932
Utilidad antes de Impuestos	37,469
Impuesto sobre la Renta	10,496
Participación de los trabajadores en la utilidad (PT)	3,867
	14,363
Utilidad neta del año	23,105

Apéndice C (Continuación)

Carely México, S.A. de C.V.
 Estado de Resultados Segmentado al 31 de Diciembre de 1998

Cifras en miles de pesos

Concepto	Producto Manufacturado	
	Ventas Nacionales	
	Terceros	Afiliadas
Ventas Netas	174,395	13,647
Costo de Ventas	65,032	11,386
Utilidad Bruta	109,363	2,261
Gastos de Venta y Administración	55,829	586
Regalías	7,803	0
Otros pagos a afiliadas	934	73
Otros gastos de operación	0	
Total gastos de operación	64,565	658
Utilidad de Operación	44,798	1,603

<i>MOTC</i>	34%	13%
<i>ROCE</i>	35%	26%

Apéndice C (Continuación)

Resúmen del Balance General Auditado al 31 de Diciembre de 1997

Carely-Mex, S.A. De C.V.

cifras en miles de pesos mexicanos

Concepto	Promedio	1998	1997
Inventarios	13,232	14,940	11,524
Cuentas por cobrar	52,177	52,791	51,563
Cuentas por pagar			
Cuentas y gastos acumulados por pagar	22,397	24,783	20,011
Compañía tenedora y afiliadas	9,509	19,018	-
Total	31,906	43,800	20,011

Razones de Balance:	Promedio
Inventarios/Ventas	6%
Cuentas por cobrar/Ventas	24%

APENDICE D: AJUSTES ECONOMICOS

Descripción de Ajustes

A. Ajustes para mejorar la comparabilidad

Las reglas sobre precios de transferencia establecen que las diferencias entre compañías comparables y la parte examinada probada pueden ser ajustadas cuando dichos ajustes puedan mejorar la confiabilidad de la comparación. Generalmente, los ajustes se realizarán sobre los resultados de las comparables y deberán estar basados sobre prácticas comerciales, principios económicos o análisis estadísticos. La magnitud y confiabilidad de algún ajuste afectará la relativa confiabilidad del análisis.

Típicamente existen dos ajustes para mejorar lo fiable de los resultados: ajustes por diferencias en término de compra y venta, y ajustes por diferentes niveles de posesión de inventarios.

1. Ajuste por diferentes términos de compra y venta

El crédito que otorgan y reciben las empresas en forma de cuentas por cobrar y cuentas por pagar tienen un impacto sobre sus ventas y costo de ventas.

Los vendedores dan crédito a los compradores en la forma de cuantas por cobrar. De esta forma los vendedores realizan dos funciones: venden el producto y dan crédito. El precio de venta incorpora dos elementos: el precio del producto y el valor del dinero prestado, a través del tiempo.

Si una compañía tuviera como política realizar todas sus ventas en efectivo, lo mismo significaría aceptar dar precios más bajos de sus productos que permitirle a sus clientes pagar en, por ejemplo, 60 días.

El argumento funciona a la inversa para una compañía que mantiene cuentas por pagar. Su costo de los bienes vendidos refleja no sólo el precio en efectivo de compra sino también el valor del dinero a través del tiempo debido al préstamo de su proveedor.

Así, las diferencias en términos de compra y venta pueden afectar la buena comparación de empresas.

Cuando diferentes términos de venta y compra distorsionan el costo de ventas y los ingresos por ventas de un grupo de empresas, entonces esa comparación estará distorsionada. Para eliminar esta distorsión deberán hacerse ajustes a las ventas de cada compañía de tal forma que los términos de compra y venta sean los mismos para todas las compañías. Las compañías comparables serán ajustadas de acuerdo a los términos de la subsidiaria.

El ajuste por diferentes términos en los gastos y costos de las empresas es como sigue para el margen de costo agregado neto. (MCAN):

$$\left(\left(\frac{\text{PCC}}{(\text{Costos} + \text{Gastos})^{\text{comp}}} - \frac{\text{PCC}}{(\text{Costos} + \text{Gastos})^{\text{tp}}} \right) * \left((\text{Costos}_{\text{comp}} + \text{Gastos}_{\text{comp}}) * \left(\frac{i}{1+i} \right) \right) \right)$$

Donde:

PCC = Promedio de Cuentas por Cobrar

comp = Comparables

tp = Tested Party (Compañía Analizada)

i = Tasa de interés (En este caso la tasa *prime* promedio de tres años)

El resultado obtenido es descontado del beneficio bruto o beneficio neto de la compañía comparable independiente:

El ajuste para diferentes términos de compra es como sigue:

$$\left(\frac{\text{PCP}}{(\text{Costos} + \text{Gastos})^{\text{comp}}} - \frac{\text{PCP}}{(\text{Costos} + \text{Gastos})^{\text{tp}}} \right) * \left((\text{Costos}_{\text{comp}} + \text{Gastos}_{\text{comp}}) * \left(\frac{i}{1+i} \right) \right)$$

Donde:

PCP = Promedio de Cuentas por Pagar

comp = Comparables

tp = Tested Party (Compañía Analizada)

i = Tasa de interés (En este caso la tasa *prime* promedio de tres años)

El ajuste (resultado) es sumado al beneficio bruto o beneficio neto de la empresa comparable independiente. El grado de ajuste, mayor o menor, dependerá de la relativa posesión de las empresas de cuentas por cobrar y cuentas por pagar como un porcentaje de sus costos y gastos.

2. Ajuste de inventario

La razón para efectuar un ajuste de inventario es que los diferentes niveles de inventario que mantienen las empresas reflejan diferentes servicios que cada una de ellas puede ofrecer a sus clientes y proveedores.

Por ejemplo, asuma que la compañía A no mantiene inventarios; por lo tanto, sus clientes deberán esperar 5 días para recibir sus compras. Por otro lado, asuma que la compañía B mantiene grandes inventarios tal que cada producto es vendido en stock, y los clientes pueden recibir sus productos inmediatamente.

Los clientes presumiblemente estarán dispuestos a pagar más por los productos de la compañía B debido a que ellos no tienen que esperar por sus productos. Al mismo tiempo, la compañía B necesita cargar un mayor precio a sus clientes para cubrir el costo de mantener inventarios.

Así, diferentes niveles de inventario reflejan diferentes servicios ofrecidos por las empresas.

Para aplicar el ajuste, cada margen de las comparables es ajustado para reflejar qué rentabilidad estimada hubiera obtenido si mantuviera la misma cantidad de inventarios que la parte examinada. Como resultado del ajuste, el margen de la parte examinada permanece igual mientras que el margen de cada compañía comparable es ajustado.

La fórmula para el ajuste de inventario es la siguiente:

$$\left(\frac{PI}{(\text{adj} \text{Costos} + \text{Gastos})^{\text{comp}}} - \frac{PI}{(\text{adj} \text{Costos} + \text{Gastos})^{\text{tp}}} \right) * \left((\text{adj} \text{Costos} + \text{Gastos})^{\text{comp}} * i \right)$$

Donde:

PI = Promedio de Inventarios

adj = Ajustados

comp = Comparables

tp = Tested Party (Compañía Analizada)

i = Tasa de interés (En este caso la tasa *prime* promedio de tres años)

Este ajuste es resultado del margen operativo o margen bruto de la empresa comparable no controlada.

Por lo tanto, utilizando las fórmulas de ajuste para cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios, la fórmula del margen del costo agregado neto queda de la siguiente forma:

$$\left(\frac{UP - PCC \text{ adj} + PCP \text{ adj} - INV \text{ adj}}{\text{Costos adj} + \text{Gastos}} \right)$$

Donde:

UP = Utilidad de Operación

adj = Ajustado

PCCadj = Promedio de Cuentas por Cobrar ajustados

PCPadj = Promedio de Cuentas por Pagar ajustados

INVadj = Inventarios ajustados

Asimismo en este estudio se ha realizado el ajuste de Propiedad Planta y Equipo. para el margen de operación, el cual se realiza de la siguiente manera:

$$PP\&E_{adj} = \left[\left((P \text{ PP\&E} / CV_{adj} + GAyV)_{comp} - (P \text{ PP\&E} / CV_{adj} + GAyV)_{tp} \right) \right]^* \left(\frac{i}{1+i} \right)$$

Donde:

P PP& E = Promedio de Propiedad Planta y Equipo

CV_{adj} = Costo de Ventas ajustado

GAyV = Gastos de Administración y Venta

adj = Ajustados

comp = Comparables

tp = Test Party (Compañía Analizada)

i = Tasa de interés (En este caso la tasa *prime* promedio de tres años)

**APENDICE E: FORMULARIO (55 SAT) PARA LA DECLARACION
INFORMATIVA DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS
RESIDENTES EN EL EXTRANJERO (ANEXO)**



55P1A01D

614

**DECLARACIÓN INFORMATIVA
DE OPERACIONES CON
PARTES RELACIONADAS
RESIDENTES EN EL
EXTRANJERO**

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN PERIODO
MES AÑO MES AÑO

ANTES DE INICIAR EL LLENADO, LEA LAS INSTRUCCIONES (cantidades sin centavos alineadas a la derecha, sin caracteres distintos a los números).

APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S), DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL

ANOTE LA LETRA CORRESPONDIENTE: N = NORMAL C = COMPLEMENTARIA	DECLARACIÓN 205002	COMPLEMENTARIA NUMERO 205003	SEÑALE EL NÚMERO DE HOJAS QUE PRESENTA DEL ANEXO A 205011
---	--------------------	------------------------------	---

1 DATOS DEL CONTRIBUYENTE

CALLE	NO. Y/O LETRA EXTERIOR	NO. Y/O LETRA INTERIOR
COLONIA	MUNICIPIO DEL ESTADO EN EL D.F.	CÓDIGO POSTAL
LOCALIDAD	ENTIDAD FEDERATIVA	TELEFONO
CLAVE DE ACTIVIDAD ECONOMICA		

2 RESUMEN

A. NÚMERO DE OPERACIONES EFECTUADAS EN EL EJERCICIO CON PARTES RELACIONADAS RESIDENTES EN EL EXTRANJERO	118582	B. MONTO TOTAL DE LAS OPERACIONES DE INGRESO EFECTUADAS (Total del renglón de la página 4)	116388
		C. MONTO TOTAL DE LAS OPERACIONES DE EGRESO EFECTUADAS (Total del renglón de la página 4)	117635

3 DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL	REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES	206000	DÉCLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA DECLARACIÓN SON CIERTOS FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O BIEN DEL REPRESENTANTE LEGAL QUIEN MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, QUE EL MANDATO CON EL QUE SE OSENTA NO HA SIDO MODIFICADO O REVOCADO
	CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN	207000	
	APELLIDO PATERNO		
	APELLIDO MATERNO		
	NOMBRE(S)		

LA REPRODUCCIÓN NO AUTORIZADA DE ESTA FORMA FISCAL CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TÉRMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES

INSTRUCCIONES:

- Esta forma fiscal será llenada a máquina. Únicamente se harán anotaciones dentro de los campos rosas para ello establecidos.
- Los contribuyentes, personas físicas que cuenten con la Clave Única de Registro de Población (CURP), la anotarán a 18 posiciones en el espacio correspondiente.
- Se deberá presentar directamente o por medio de correo certificado, ante la Administración Central de Auditoría Fiscal Informática dependiente de la Administración General de Contribuyentes del Servicio de Administración Tributaria, ubicada en Av. Paseo de la Reforma No. 10 piso 31, Colonia Tabacalera, C. P. 06030, México D. F., durante el mes de febrero de cada año. Su presentación no será por conducto de la oficina de officials de partes.
- PERIODO.** Se anotará utilizando dos números arábigos para el mes y cuatro para el año. Ejemplo: Ejercicio fiscal 2000:

ME	ANO	ME	ANO
01	2000	12	2000
- COMPLEMENTARIA NÚMERO** En caso de presentar complementaria, anotará el número progresivo que le corresponda. Ejemplo: 01, 02, 03, etc.

Asimismo, deberá proporcionar la información completa de la forma fiscal, tanto la corregida como la que no se modifica.

- CLAVE DE ACTIVIDAD ECONÓMICA** Se deberá anotar la clave de ésta para efectos fiscales que se publique en la Resolución Miscelánea.
- Salvo los espacios donde se solicite información en porcentajes, los importes requeridos en esta declaración se expresarán en pesos mexicanos.

LLENADO DEL ANEXO

- HOJA DE HOJAS.** Se utilizarán tantas hojas del Anexo A como sean necesarias, anotando en el primer campo el número consecutivo de hoja y en el segundo campo el total de las hojas utilizadas.
- A. NÚMERO** Se deberá anotar el número consecutivo correspondiente a cada operación con partes relacionadas residentes en el extranjero.
- La información incluida en el Anexo A deberá corresponder a cada tipo de operación celebrada con partes relacionadas residentes en el extranjero que tenga el contribuyente. En caso de que el contribuyente tenga más de un tipo de operación con la misma parte relacionada, se deberán presentar por separado.

Asimismo, se deberá presentar el monto anual por cada tipo de operación pactada durante el ejercicio. Para estos efectos, los montos señalados deberán presentarse en pesos mexicanos, cifras fraccionadas sin considerar efectos de reexpresión o de reclasificación para presentación en estados financieros.

- CLAVE DEL PAIS** Se anotará la clave del país de residencia de la parte relacionada de conformidad con las reglas generales publicadas por la SHCP, aplicables al año de que se trate.
- CLAVE DEL MÉTODO UTILIZADO** Se anotará la clave que corresponda al método de precios de transferencia utilizado en la operación que corresponda conforme a lo siguiente:

PC	Precio comparable no controlado
PR	Precio de reventa
CA	Costo adionado
PU	Partición de utilidades
RPU	Residual de partición de utilidades
MTU	Márgenes transaccionales de utilidad de operación

- CLAVE DE OPERACIÓN** Se deberá anotar la clave que corresponda al tipo de actividad llevada a cabo en cada operación con las partes relacionadas conforme a lo siguiente:

Operaciones de Ingreso

01	Ingresos netos por venta de inventarios producidos
02	Ingresos netos por venta de inventarios para distribución
03	Ingresos por prestación de servicios
04	Ingresos por maquinaria
05	Ingresos por servicios administrativos
06	Ingresos por seguros y reaseguros
07	Ingresos por comisiones
08	Ingresos por regalías
09	Ingresos por asistencia técnica
10	Ingresos por intereses
11	Ingresos por arrendamiento
12	Enajenación de acciones
13	Venta de activo fijo
14	Otros ingresos (especifique en el apartado de OBSERVACIONES)

Operaciones de Egreso

15	Compra neta de inventarios para producción
16	Compra neta de inventarios para distribución
17	Compra de activo fijo
18	Pago de regalías
19	Pago de asistencia técnica
20	Pago de honorarios
21	Pago de arrendamiento
22	Pago de garantías
23	Pago de publicidad
24	Pago de servicios de maquila
25	Pago por otros servicios prestados
26	Pago por servicios financieros
27	Pago de comisiones
28	Pago de intereses
29	Primas pagadas por seguro y reaseguro
30	Compra de acciones
31	Otros pagos (especifique en el apartado de OBSERVACIONES)

Deberán presentarse por separado aquellas operaciones que se denominen de manera idéntica o similar y que las mismas al momento de realizarse presenten diferencias significativas en relación con los activos utilizados, las funciones efectuadas y los riesgos asumidos, aun en aquellas operaciones que se hayan celebrado con la misma parte relacionada.

F. MARGEN OBTENIDO DE UTILIDAD O PÉRDIDA En caso de que se hayan señalado las claves de operación 01 a 05, se deberá señalar "B" en el recuadro si el PORCENTAJE OBTENIDO EN LA OPERACIÓN corresponde al margen bruto. Asimismo, se deberá señalar "O" si dicho porcentaje corresponde al margen operativo.

G. NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL Se anotará el número o clave de identificación fiscal que utiliza la parte relacionada en su país de residencia. En caso de que en el país de residencia de la parte relacionada no se utilice dicha clave, anote N/A.

16. En caso de que alguna contraprestación se haya pactado de manera gratuita, se deberán proporcionar todos los datos requeridos en el cuadro que se utilice del Anexo A. Para estos efectos, en el campo MONTO DE LA OPERACIÓN se anotará el número cero (0), señalando adicionalmente en el apartado de OBSERVACIONES las razones por las cuales se pactó sin contraprestación alguna dicha operación.

17. En caso de que alguna contraprestación se haya pactado en especie, se deberán proporcionar todos los datos requeridos en los campos del cuadro que se utilice del Anexo A. Para estos efectos, en el campo MONTO DE LA OPERACIÓN se anotará el valor de la contraprestación pactada en especie, señalando adicionalmente en el apartado de OBSERVACIONES las razones por las cuales se pactó en especie dicha operación.

18. **J. PORCENTAJE OBTENIDO EN LA OPERACIÓN** En el caso de que en la CLAVE DE OPERACIÓN sea 01 a 14, se deberá anotar en los campos correspondientes el porcentaje de utilidad o pérdida obtenido en la operación(es) que se declare(n), el cual se obtendrá restando del ingreso neto declarado el total de los costos y/o gastos incurridos para la obtención de dicho ingreso, el resultado se dividirá entre los costos/gastos incurridos y se expresará como porcentaje de dichos costos y/o gastos. Al efecto, las cantidades enteras se anotarán en el campo de la izquierda y las fracciones, hasta el centésimo, en el campo de la derecha, sin omitir dígito alguno, aun cuando se trate de ceros. Ejemplo: Porcentaje obtenido en la operación: 12.50. Se deberá anotar 12 50

19. Por aquellas actividades con claves de operación 10 y/o 28, en los campos correspondientes al PORCENTAJE OBTENIDO EN LA OPERACIÓN se deberá proporcionar la tasa de interés pactada.

20. En caso de que en la(s) operación(es) de ingreso que se declare(n) se haya aplicado el método de Precio Comparable No Controlado (PC), no se deberá (n) llenar los campos correspondientes al PORCENTAJE OBTENIDO EN LA OPERACIÓN así como tampoco se hará anotación alguna en el recuadro MARGEN OBTENIDO DE UTILIDAD O PÉRDIDA.

21. Por aquellos ingresos con clave de operación de la 06 a 13 se podrá omitir en cada caso el llenado del recuadro F correspondiente a cada transacción señalada en el Anexo A, denominada MARGEN OBTENIDO DE UTILIDAD O PÉRDIDA. En caso de que en este recuadro se deba proporcionar información, el porcentaje que se señale se deberá calcular conforme a lo descrito en el punto 18 anterior.

22. En caso de que la operación que se declare se refiera a cualquiera de los conceptos con las claves 15 a 31, no se deberá hacer anotación alguna en los campos PORCENTAJE OBTENIDO EN LA OPERACIÓN ni en el recuadro correspondiente al MARGEN OBTENIDO DE UTILIDAD.

23. Cuando se realicen las actividades con claves 15 y 16 con el objeto de vender los productos posteriormente a partes independientes se deberá proporcionar la información de los campos PORCENTAJE OBTENIDO EN LA OPERACIÓN así como la del recuadro correspondiente al MARGEN OBTENIDO DE UTILIDAD. Para efectos de lo anterior el (los) porcentaje (s) de utilidad o pérdida antes citado, se obtendrá restando del ingreso neto declarado el total de los costos y/o gastos incurridos para la obtención de dicho ingreso, el resultado se comparará con los ingresos incurridos.

Para cualquier aclaración en el llenado de esta forma fiscal, puede comunicarse en el Distrito Federal al teléfono: 52-27-02-97 y si llama del interior de la República al 01-800-90-450-00 sin costo. Quejas al teléfono 01-800-728-2000

**ANEXO A DE LA
FORMA FISCAL 55
DESCRIPCIÓN DE
OPERACIONES**

55P3A01F

616

EN CASO DE SER INSUFICIENTES LOS ESPACIOS, DEBERÁ UTILIZAR TANTAS HOJAS DEL ANEXO A COMO SEAN NECESARIAS SEÑALANDO LA CANTIDAD DE ANEXOS A QUE PRESENTA, ANOTANDO EN EL PRIMER CAMPO EL NÚMERO CONSECUTIVO Y EN EL SEGUNDO EL TOTAL DE HOJAS QUE PRESENTA.

HOJA DE HOJAS

CUADRO 1	A. NÚMERO	118683	B. DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL DE LA PARTE RELACIONADA	118684	E. CLAVE DE OPERACIÓN	118687	F. MARGEN OBTENIDO DE UTILIDAD O PÉRDIDA (Anote la letra correspondiente)	B = BRUTA O = OPERATIVA	118688
	C. CLAVE DEL PAÍS	118685	D. CLAVE DEL MÉTODO UTILIZADO	118686					
G.	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL	118689			PORCENTAJE OBTENIDO DE LA OPERACIÓN (1)	L. UTILIDAD	118691		% 118692
H.	MONTO DE LA OPERACIÓN	118690				J. PÉRDIDA	118693		% 118694

CUADRO 2	A. NÚMERO	118695	B. DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL DE LA PARTE RELACIONADA	118696	E. CLAVE DE OPERACIÓN	118699	F. MARGEN OBTENIDO DE UTILIDAD O PÉRDIDA (Anote la letra correspondiente)	B = BRUTA O = OPERATIVA	118700
	C. CLAVE DEL PAÍS	118697	D. CLAVE DEL MÉTODO UTILIZADO	118698					
G.	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL	118701			PORCENTAJE OBTENIDO DE LA OPERACIÓN (1)	L. UTILIDAD	118703		% 118704
H.	MONTO DE LA OPERACIÓN	118702				J. PÉRDIDA	118705		% 118706

CUADRO 3	A. NÚMERO	118707	B. DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL DE LA PARTE RELACIONADA	118708	E. CLAVE DE OPERACIÓN	118711	F. MARGEN OBTENIDO DE UTILIDAD O PÉRDIDA (Anote la letra correspondiente)	B = BRUTA O = OPERATIVA	118712
	C. CLAVE DEL PAÍS	118709	D. CLAVE DEL MÉTODO UTILIZADO	118710					
G.	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL	118713			PORCENTAJE OBTENIDO DE LA OPERACIÓN (1)	L. UTILIDAD	118715		% 118716
H.	MONTO DE LA OPERACIÓN	118714				J. PÉRDIDA	118717		% 118718

CUADRO 4	A. NÚMERO	118719	B. DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL DE LA PARTE RELACIONADA	118720	E. CLAVE DE OPERACIÓN	118723	F. MARGEN OBTENIDO DE UTILIDAD O PÉRDIDA (Anote la letra correspondiente)	B = BRUTA O = OPERATIVA	118724
	C. CLAVE DEL PAÍS	118721	D. CLAVE DEL MÉTODO UTILIZADO	118722					
G.	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL	118725			PORCENTAJE OBTENIDO DE LA OPERACIÓN (1)	L. UTILIDAD	118727		% 118728
H.	MONTO DE LA OPERACIÓN	118726				J. PÉRDIDA	118729		% 118730

CUADRO 5	A. NÚMERO	118731	B. DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL DE LA PARTE RELACIONADA	118732	E. CLAVE DE OPERACIÓN	118735	F. MARGEN OBTENIDO DE UTILIDAD O PÉRDIDA (Anote la letra correspondiente)	B = BRUTA O = OPERATIVA	118736
	C. CLAVE DEL PAÍS	118733	D. CLAVE DEL MÉTODO UTILIZADO	118734					
G.	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL	118737			PORCENTAJE OBTENIDO DE LA OPERACIÓN (1)	L. UTILIDAD	118739		% 118740
H.	MONTO DE LA OPERACIÓN	118738				J. PÉRDIDA	118741		% 118742

(1) Se anotarán las cantidades enteras en el campo de la izquierda y las fracciones hasta el centésimo, en el campo de la derecha.

LA REPRODUCCIÓN NO AUTORIZADA DE ESTA FORMA FISCAL CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TÉRMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES

4

CLAVE UNICA DE REGISTRO DE POBLACION

55P4A010

617

A. NÚMERO 118743		B. DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL DE LA PARTE RELACIONADA 118744		E. CLAVE DE OPERACIÓN 118747		MARGEN OBTENIDO DE UTILIDAD O PÉRDIDA (Anote la letra correspondiente)		B = BRUTA O = OPERATIVA 118748	
C. CLAVE DEL PAÍS 118745		D. CLAVE DEL MÉTODO UTILIZADO 118746							
G. NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL		118749		PORCENTAJE OBTENIDO DE LA OPERACIÓN (1)		L. UTILIDAD		118751 % 118752	
H. MONTO DE LA OPERACIÓN		118750				J. PÉRDIDA		118753 % 118754	

A. NÚMERO 118755		B. DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL DE LA PARTE RELACIONADA 118756		E. CLAVE DE OPERACIÓN 118759		MARGEN OBTENIDO DE UTILIDAD O PÉRDIDA (Anote la letra correspondiente)		B = BRUTA O = OPERATIVA 118760	
C. CLAVE DEL PAÍS 118757		D. MÉTODO UTILIZADO 118758							
G. NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL		118761		PORCENTAJE OBTENIDO DE LA OPERACIÓN (1)		L. UTILIDAD		118763 % 118764	
H. MONTO DE LA OPERACIÓN		118762				J. PÉRDIDA		118765 % 118766	

A. NÚMERO 118767		B. DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL DE LA PARTE RELACIONADA 118768		E. CLAVE DE OPERACIÓN 118771		MARGEN OBTENIDO DE UTILIDAD O PÉRDIDA (Anote la letra correspondiente)		B = BRUTA O = OPERATIVA 118772	
C. CLAVE DEL PAÍS 118769		D. MÉTODO UTILIZADO 118770							
G. NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL		118773		PORCENTAJE OBTENIDO DE LA OPERACIÓN (1)		L. UTILIDAD		118775 % 118776	
H. MONTO DE LA OPERACIÓN		118774				J. PÉRDIDA		118777 % 118778	

A. NÚMERO 118779		B. DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL DE LA PARTE RELACIONADA 118780		E. CLAVE DE OPERACIÓN 118783		MARGEN OBTENIDO DE UTILIDAD O PÉRDIDA (Anote la letra correspondiente)		B = BRUTA O = OPERATIVA 118784	
C. CLAVE DEL PAÍS 118781		D. MÉTODO UTILIZADO 118782							
G. NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL		118785		PORCENTAJE OBTENIDO DE LA OPERACIÓN (1)		L. UTILIDAD		118787 % 118788	
H. MONTO DE LA OPERACIÓN		118786				J. PÉRDIDA		118789 % 118790	

I. SUMA DE CIFRAS ANOTADAS EN ESTA HOJA				II. SUMA DE CIFRAS ANOTADAS EN OTRAS HOJAS DEL ANEXO A (2)				III. TOTAL (I + II) (2) (3)			
a. MONTO DE LAS OPERACIONES DE INGRESO		116390		116389		119389					
b. MONTO DE LAS OPERACIONES DE EGRESO		117637		117636		119635					

OBSERVACIONES

(1) Se anotarán las cantidades enteras en el campo de la izquierda y las fracciones hasta el centésimo, en el campo de la derecha.

(2) Sólo se utilizarán estos campos cuando se trate de la última de las hojas que utilice del anexo A.

(3) Pase estos importes a los campos B o C, de la carátula, según corresponda.

LA REPRODUCCIÓN NO AUTORIZADA DE ESTA FORMA FISCAL CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TÉRMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES