

00821  
119

# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



FACULTAD DE ECONOMIA

## PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN MEXICO: TEORIA, PRACTICA E IMPACTO FISCAL

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADA EN ECONOMIA  
P R E S E N T A  
NORMA ANGELICA/ NOYOLA CEDILLO

ASESOR: DR. ISAAC MINIAN LANIADO



MEXICO, D.F.

JUNIO2003



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

# **PAGINACION DISCONTINUA**

## AGRADECIMIENTOS

*A mi Mamá:*

*Por todo lo que has hecho por mí y por todo lo que me has dado.  
Mi eterna gratitud por tu apoyo y amor incondicional.  
Todo lo que soy es gracias a ti.  
Te quiero mucho Mamá.*

*A César:*

*Por tu apoyo y amor.*

*Al Dr. Isaac Minian:*

*Por haber aceptado asesorar mi trabajo y por su paciencia.*

*A mis amigos:*

*Gracias por su apoyo y amistad.*

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

# ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>SECCIÓN I. TEORÍA</b>	
<b>CAPÍTULO 1: PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....</b>	<b>4</b>
I.    Políticas de Precios de Transferencia dentro de grupos multinacionales.....	5
A. Definición de precios de transferencia.....	5
B. Políticas corporativas para la determinación de precios dentro de las EMN.....	6
C. Incentivos para la manipulación de precios de transferencia dentro de las EMN.....	7
1. Movimiento internacional de capitales.....	7
2. Reducción de impuestos.....	9
3. Minimización de tarifas arancelarias.....	11
4. Elusión de controles de cambios y de cuotas.....	13
5. Reducción de riesgos cambiarios.....	13
II.   Transacciones analizadas por precios de transferencia.....	14
III.  Principio de plena competencia.....	18
IV.  Lineamientos para la aplicación del principio de plena competencia.....	22
A. Análisis de comparabilidad.....	23
1. Características de los bienes o servicios transferidos.....	24
2. Análisis funcional.....	25
3. Términos contractuales.....	27
4. Circunstancias económicas.....	28
5. Estrategias de negocios.....	29
B. Información de múltiples años.....	31
C. Ajustes.....	32
D. Rangos.....	32
<b>CAPÍTULO 2: METODOLOGÍA PAR LA EVALUACIÓN Y DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....</b>	<b>34</b>
I.    Métodos de precios de transferencia.....	34
A. Métodos de transacción tradicionales.....	36
1. Método de precio comparable no controlado.....	36
2. Método de precio de reventa.....	39
3. Método de costo adicionado.....	42

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

B. Métodos de utilidad transaccional.....	45
1. Método de división de utilidades.....	46
2. Método residual de división de utilidades.....	47
3. Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación.....	51

## SECCIÓN II. PRÁCTICA

CAPÍTULO 3: DISPOSICIONES FISCALES DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....	53
I. Panorama internacional de la legislación en materia de precios de transferencia.....	54
A. Importancia de los precios de transferencia.....	54
B. Características de la legislación de algunos países.....	56
1. Países desarrollados.....	57
2. Países en desarrollo.....	58
C. Marco legal para la aplicación de precios de transferencia en México.....	58
1. Antecedentes.....	58
2. Legislación vigente en 2002.....	59

CAPÍTULO 4: INDUSTRIA MAQUILADORA Y PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN MÉXICO.....	68
I. Panorama de la industria maquiladora de exportación en México.....	68
A. Antecedentes.....	68
B. Conceptos y generalidades.....	69
1. Programa de maquila.....	70
2. Modalidades de organización.....	71
C. Características de las empresas maquiladoras.....	73
D. Ventajas de las empresas maquiladoras.....	74
1. Ventajas económicas.....	74
2. Ventajas estratégicas.....	74
3. Ventajas geográficas.....	75
4. Ventajas legales y fiscales.....	75
E. Situación actual de la IME.....	76
1. Establecimientos.....	76
2. Ramas de actividad económica.....	77
3. Empleo.....	78
4. Valor agregado.....	80
5. Insumos y materias primas.....	81
6. Exportaciones.....	82

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**CAPÍTULO 5. LEGISLACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA APLICABLE A LA IME.....83**

I.	Disposiciones fiscales aplicables de la IME.....	83
A.	Safe Harbour.....	83
1.	Directrices de la OCDE.....	83
2.	Safe harbour en México.....	88
B.	Acuerdos anticipados de precios de transferencia.....	96
1.	Lineamientos de la OCDE.....	96
2.	Resoluciones anticipadas en México.....	102
C.	No cumplimiento.....	112
1.	Empresas que no cumplan con el nuevo esquema fiscal 2000-2002.....	112
2.	Auditorías de precios de transferencia.....	113

**SECCIÓN III. IMPACTO FISCAL**

**CAPÍTULO 6: IMPACTO FISCAL DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN MÉXICO.....115**

I.	Medición del impacto fiscal de los precios de transferencia en la IME.....	116
A.	Empresas maquiladoras acogidas a las disposiciones de PT.....	116
B.	Recaudación fiscal derivada de PT.....	118
1.	Recaudación por APA.....	119
2.	Recaudación derivada de auditorías de PT.....	123
3.	Recaudación por safe harbour.....	125
4.	Impacto en la rentabilidad de las maquiladoras.....	126
5.	Márgenes negociados 2000-2001.....	129
II.	Estimación de ingresos fiscales.....	130

**CONCLUSIONES.....135**

**BIBLIOGRAFÍA.....138**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

## INTRODUCCIÓN

El proceso de integración mundial que se ha presentado en las últimas décadas tiene como una de sus principales características la expansión de las empresas a través de inversión extranjera directa (IED). Esta transnacionalización de las empresas implica el incremento significativo de las operaciones intrafirma, es decir, operaciones realizadas entre la casa matriz y sus afiliadas, o entre éstas. Las operaciones intrafirma incluyen la transferencia de bienes tangibles e intangibles, servicios, recursos financieros, entre otros, y tienen el objetivo de proporcionar a las filiales en el extranjero los elementos necesarios para su operación dentro de su mercado.

Un problema al que se enfrentan las empresas al realizar sus operaciones intrafirma es cómo establecer los precios de los bienes y servicios transferidos. El tema de precios de transferencia ha cobrado gran relevancia, desde el punto de vista fiscal, tanto para las empresas transnacionales como para los gobiernos involucrados en estas transacciones, ya que los precios a los que tales bienes son transferidos determinan los ingresos para ambas empresas y, por tanto, la base gravable de los países. En teoría, el cálculo adecuado de precios distribuye las utilidades de forma razonable entre las empresas que realizan transferencias intrafirma y otorgan a los gobiernos su parte justa de los ingresos fiscales correspondientes a dichas utilidades.

La obtención de ingresos fiscales razonables para los gobiernos y una carga fiscal justa para las empresas transnacionales son los objetivos de la autoridad fiscal de cada país. Con el fin de lograrlos, los gobiernos de varios países han desarrollado, entre otras cosas, regulaciones de precios de transferencia y provisiones en tratados para minimizar la doble tributación, la transferencia de utilidades y la evasión de impuestos.

A lo largo del tiempo, los precios de transferencia incrementaron su importancia internacional. Tan sólo hace diez años, pocos países (incluyendo Estados Unidos y Japón) se preocupaban por la pérdida de ingresos fiscales derivada de la manipulación de precios de transferencia y

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

establecieron requerimientos de precios de transferencia agresivos. Sin embargo, actualmente más países que nunca imponen leyes y regulaciones de precios de transferencia específicas, y tienen como objetivo hacerlas cumplir. Actualmente los países con la práctica de precios de transferencia más desarrollada incluyen además de los señalados anteriormente, Australia, Canadá, China y Alemania.

Así, los precios de transferencia son un tema de importancia internacional que en México adquieren gran relevancia debido a los flujos de IED que recibe. Por ello, México ha seguido la misma tendencia internacional en materia de precios de transferencia. En 1995 el gobierno mexicano estableció leyes y regulaciones fiscales tendientes a controlar y monitorear las prácticas de precios de transferencia de las empresas con operaciones en México.

En un inicio y hasta el momento, la autoridad fiscal tiene especial atención en el control de las operaciones realizadas por las empresas maquiladoras de exportación de capital extranjero (IME). El interés por este tipo de empresas se debe a que casi el cien por ciento de sus operaciones de negocio las realiza con su casa matriz o con otras afiliadas.

La maquila realiza procesos de ensamble de productos utilizando insumos proporcionados por su compañía relacionada (maquinaria y equipo, materia prima, tecnología, intangibles, etc) y retorna el total de su producción al extranjero a alguna empresa de su mismo grupo, a cambio de una retribución por sus servicios. Esta actividad presenta una gran complejidad para establecer los precios de transferencia en las operaciones de estas empresas, y por tanto, una posibilidad mayor de caer en la manipulación de precios.

Después de casi tres décadas de operación de la IME en México, la autoridad fiscal mexicana observó que las contribuciones fiscales de la IME eran casi nulas. Debido a que las empresas maquiladoras reciben todos los insumos necesarios para el ensamble de sus productos de su casa matriz, y venden todo su producto a esa misma empresa o a otras afiliadas, la autoridad supuso la posible existencia de manipulación de precios en estas operaciones.

Al existir un programa específico ya en funcionamiento para la IME (Programa de la SECOFI), la autoridad fiscal contó con información sobre las actividades de estas empresas, lo que le permitió tener un control importante para fiscalizarlas. Así, emitió regulaciones que obligaban a las empresas a obtener utilidades, y por tanto, pagar impuestos en México.

Adicionalmente, la autoridad fiscal mexicana en los últimos años ha establecido regulaciones para obtener información sobre el grupo de empresas no maquiladoras de capital extranjero que realizan operaciones con empresas de su mismo grupo multinacional. Aunque el control y fiscalización de estas empresas aún se encuentra en etapas iniciales.

Así, en los últimos años el tema de precios de transferencia ha adquirido gran importancia tanto a nivel nacional como internacional; sin embargo su situación y efectos en México han sido poco estudiados. Por ello, el presente trabajo tiene como objetivo introducir el tema de precios de transferencia como materia de análisis económico. A lo largo del trabajo se presentan los conceptos y principios básicos, la metodología, situación internacional y particularmente su práctica, aplicación e impacto económico en México. Además con uso de la limitada información existente, se pretende demostrar que la aplicación de precios de transferencia en la industria maquiladora nacional ha tenido efectos fiscales positivos, ya que su aplicación convirtió a las empresas maquiladoras en centros de utilidades, y por tanto, en pagadoras de impuestos.

## SECCIÓN 1. TEORÍA

### CAPITULO 1. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

En las últimas décadas, la economía mundial se ha caracterizado por un mayor flujo de inversión directa, de comercio, de transferencia de tecnología y de transacciones financieras. Una particularidad de este fenómeno es que parte importante de las transacciones son intrafirma, es decir, transacciones entre empresas de un mismo grupo multinacional<sup>1</sup>. La mayor participación de las empresas multinacionales (EMN) en la escala mundial se ha reflejado en la proporción de la producción y comercio internacional que es realizada por estos grupos de empresas. Actualmente existen más de 60 mil EMN con más de 800 mil afiliadas extranjeras que generan aproximadamente el 25% de la producción global. En el año 2000, las ventas de las empresas afiliadas llegaron a 15.7 billones de dólares, monto superior a las exportaciones mundiales del mismo período, reportaron activos con valor de 21.102 billones de dólares y emplearon a 45.587 miles de personas<sup>2</sup>.

La creciente participación de las EMN dentro de la actividad mundial presenta mayores complejidades económicas para los países y para las empresas, afectando diferentes ámbitos de la economía de los países. Un aspecto que ha cobrado gran importancia en las últimas décadas para los gobiernos de los países y para las EMN ha sido el fiscal, particularmente los problemas que se derivan de los precios pactados a nivel internacional entre empresas afiliadas, a los cuales se les denomina en la terminología internacional precios de transferencia. En este primer capítulo se presentan los principios sobre los cuales se sustenta la teoría de precios de transferencia.

---

<sup>1</sup> Un grupo multinacional es un conjunto de empresas que realizan sus actividades en dos o más países. Una empresa multinacional es aquella empresa, ya sea filial, sucursal o subsidiaria, constituida por la casa matriz o controladora y que esta bajo su control. Aunque estas empresas pueden poseer personalidad jurídica diferente al de su matriz, existe un control de sus decisiones.

<sup>2</sup> UNCTAD. Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2001. Press releases.

## **I. POLÍTICAS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA DENTRO DE GRUPOS MULTINACIONALES**

### **A. Definición de precios de transferencia**

Los precios de transferencia se han definido de varias formas. A continuación se presentan las definiciones que se consideran más apropiadas:

- Aquel valor del pago (precio) que se pacta y realiza entre sociedades vinculadas de un grupo empresarial multinacional, por transacciones de bienes (físicos o inmateriales) o servicios, y que pueden ser diferentes a los que se hubieran pactado entre sociedades independientes (Herrero Mallol Carlos. Precios de Transferencia Internacionales, Editorial Aranzadi, Navarra, 1999 pág. 24).
- Es la práctica de fijar el precio de los bienes y servicios que se transfieren entre varios países (o en el mismo país) para los efectos de trasladar (junto con el bien o servicio) utilidades o pérdidas entre dos o más sociedades (Otis Rodner James. La Inversión Internacional en Países en Desarrollo. Editorial Arte, 1993, pag. 265).
- Aquellos que utilizan o pactan entre sí sociedades sometidas al mismo poder de decisión, circunstancia que permite, a través de la fijación de precios convenidos entre ellas, transferir beneficios o pérdidas de unas a otras, situadas las más de las veces en países distintos (Sentencia del Tribunal Supremo de España del 19.01.96).

En definitiva, todas las definiciones existentes relacionan el término de precios de transferencia con el precio pactado entre entidades pertenecientes a un mismo grupo empresarial.

De estas definiciones se desprenden los términos de empresas "relacionadas", "asociadas", "afiliadas" o "controladas", los cuales representan conceptos básicos en el tema de precios de transferencia y que se utilizarán de forma indistinta a lo largo del presente trabajo.

Empresas relacionadas, asociadas o afiliadas son aquellas empresas pertenecientes a un grupo multinacional. La OECD establece que dos empresas son relacionadas "si una de ellas participa, de manera directa o indirecta, en el control, capital, o administración de la otra, o si un grupo de personas participa, directa o indirectamente, en el control, capital, o administración, de ambas empresas". Se dice que dos empresas son partes relacionadas, cuando ambas pertenecen al mismo grupo multinacional o están bajo un control común. Esta definición ha sido adoptada por el gobierno mexicano y se encuentra incluida en la legislación mexicana.

#### B. Políticas corporativas para la determinación de precios dentro de las EMN

Las políticas de precios de transferencia varían de una empresa a otra y dependen de la estructura organizacional corporativa (centralizada o descentralizada) y del grado de relaciones intragrupo o dependencia, resultante de factores tales como integración vertical, especialización del producto y acuerdos de mercado.

Para determinar los precios a los cuales transfieren bienes, servicios y tecnología a sus subsidiarias o afiliadas, las EMN deben tomar en cuenta las metas internas de cada empresa del grupo y las limitaciones o condiciones externas (por ejemplo impuestos y tarifas). Existen tres modelos básicos de las políticas corporativas respecto a transacciones con filiales en el extranjero<sup>3</sup>:

- Todas las entidades nacionales y extranjeras tienen libertad para actuar como entidades financieras separadas, con el resultado de que los precios de transferencia se establecen en niveles que permiten obtener una utilidad razonable para cada una de las empresas.
- Las utilidades son asignadas en proporción al valor agregado por las unidades o las funciones realizadas en la producción y comercialización de los productos en cuestión.

<sup>3</sup> UNCTAD "Dominant positions of market power of transnational corporations" 1978.

- La utilidad bruta o porcentaje de utilidad se divide entre las unidades productoras y comercializadoras sobre la base del valor agregado, los activos empleados o de los costos asumidos o sobre cualquier indicador que se considere una base equitativa.

Estos modelos pueden darse de forma simultanea dentro de un mismo grupo al aplicarse alguno para algún producto y otro modelo para otros productos.

### C. Incentivos para la manipulación de precios de transferencia dentro de las EMN

Al perseguir sus objetivos las EMN se pueden enfrentar a una dificultad real para establecer el precio de transferencia correcto para transacciones que no se presentan en el mercado o cuando se adopta una estrategia de negocios particular, por lo que no debe asumirse de manera automática que las empresas relacionadas buscan manipular sus utilidades al establecer sus relaciones. Generalmente, las EMN tratan de reproducir las fuerzas de mercado en sus operaciones intrafirma. Sin embargo, existen factores específicos que pueden motivar a las EMN a manipular sus precios de transferencia, además del fiscal<sup>4</sup>:

#### 1. Movimiento internacional de capitales

El uso de precios de transferencia puede mejorar la rentabilidad de una EMN y por tanto, mejorar su calificación crediticia. Esto cobra importancia cuando se quiere solicitar financiamiento bancario, por lo que se requiere una buena situación financiera de la empresa. Si un grupo multinacional busca trasladar recursos de un país a otro, puede facturar los bienes vendidos a su asociada localizada en el otro país a precios de transferencia superiores a los de mercado. Si por el contrario, si el objetivo es financiar a su afiliada, puede realizar la venta de los bienes a precios inferiores a los de mercado.

Ambas estrategias corporativas tienen implicaciones de carácter fiscal para las autoridades fiscales de los países. En el primer caso, las autoridades fiscales del país (X) donde reside la

---

<sup>4</sup> Finbarr Bradley. "Precios de Transferencia Internacionales". Universidad de Dublín.

empresa afiliada que compra sufren una disminución en la base de ingresos gravables<sup>5</sup> debido a la reducción de las utilidades declaradas por la empresa afiliada del grupo multinacional como consecuencia de un mayor costo. En el segundo caso, las autoridades fiscales del país (X) obtienen un ingreso fiscal adicional derivado de las mayores utilidades declaradas por la empresa afiliada como resultado de una menor deducción (costo menor).

### Ejemplo

Supongamos que (X) y (Z) son empresas afiliadas localizadas en los países (A) y (B), respectivamente. (X) es una empresa manufacturera, y (Z) es la empresa distribuidora de los productos fabricados por (X). Como se aprecia en el cuadro 1.1, la empresa (X) tiene utilidades de \$1,200 y la distribuidora (Z) obtiene utilidades de \$2,400 por la venta de los productos en el mercado del país (B). Supongamos que la tasa impositiva<sup>6</sup> en los países (A) y (B) es similar, 50% por ejemplo. En esta situación, la utilidad consolidada de (X) y (Z) es \$3,600.

Sin embargo, bajo una estrategia de proporcionar mayores recursos a la empresa X (escenario 2), esta empresa elevaría sus precios de venta. Al incrementar los precios, la empresa X recibe un ingreso de \$6,000 y la empresa distribuidora tiene un mayor costo de ventas; lo que significa que la empresa X aumenta sus utilidades en \$1,000, mientras que la distribuidora las reduce en la misma proporción. Con esto, los impuestos pagados por cada empresa en su país respectivo cambian, aunque el impuesto pagado como grupo se mantiene igual. Pero con esta estrategia se realiza un movimiento de recursos entre países.

De este ejemplo anterior se puede deducir que cuando la tasa impositiva es similar en ambos países, no existe ventaja fiscal alguna para trasladar las utilidades de un país a otro (reducir las utilidades en un país y aumentarlas proporcionalmente en otro), salvo el traslado de recursos para presentar a una de las empresas como más rentable.

<sup>5</sup> La base gravable es el ingreso o monto sobre el cual se aplica el porcentaje de impuesto para calcular el impuesto que debe pagar un contribuyente.

<sup>6</sup> La tasa impositiva es el porcentaje de impuestos a que se encuentra sujeto una entidad en un país determinado.

**Cuadro 1.1 Impacto tributario de estrategia corporativa de precios de transferencia con tasas impositivas similares en ambos países. Cifras en miles de pesos corrientes.**

Concepto	País A Afiliada X	País B Afiliada Z	CONSOLIDADO
<b>Escenario 1: Política de reducir el margen de utilidad</b>			
Ingresos	5,000	8,000	13,000
Costos de ventas	3,000	5,000	8,000
Utilidad bruta	2,000	3,000	5,000
Gastos de operación	800	600	1,400
Utilidad de operación	1,200	2,400	3,600
Impuestos (50 % / 50 %)	600	1,200	1,800
Utilidad neta	600	1,200	1,800
<b>Escenario 2: Política de elevar el margen de utilidad de X</b>			
Ingresos	6,000	8,000	14,000
Costo de ventas	3,000	6,000	9,000
Utilidad de bruta	3,000	2,000	5,000
Gastos de operación	800	600	1,400
Utilidad de operación	2,200	1,400	3,600
Impuestos (50 % / 50%)	1,100	700	1,800
Utilidad neta	1,100	700	1,800

Fuente: Elaboración propia con base a los ejemplos mostrados por Finbarr Bradley.

## 2. Reducción de impuestos

Con el objetivo de incrementar las utilidades globales, una corporación trata de minimizar sus impuestos globales a través de manipular los precios de sus operaciones intrafirma con el fin de aumentar sus utilidades en aquellos países donde las tasas impositivas son menores y reducirlas en los países que establecen tasas superiores.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Bajo los escenarios anteriores, los impuestos a pagar consolidados del grupo multinacional son de \$1,800. Sin embargo, si ahora suponemos que la tasa impositiva en el país (A) es de 10%, mientras que en el país (B) se mantiene constante en 50% la situación cambia.

Supongamos que debido a que existe una menor tasa de impuestos en el país A, el grupo decide trasladar recursos a este país con el fin de aprovechar esta ventaja fiscal. Así, la empresa X aumentaría sus precios de venta a la empresa Z. De acuerdo al escenario 2 mostrado en el cuadro 1.2, la empresa X tendría que pagar un impuesto de 220, por lo que obtendría una utilidad neta de \$1,980 superior a la que obtendría si mantuviera la situación del escenario 1. Como consecuencia, la empresa distribuidora Z reporta menores utilidades, y por tanto, debe pagar un menor impuesto que el que pagaría al obtener la utilidad del escenario 1.

Como se puede observar en el ejemplo, el traslado de recursos del país B al país A bajo una política de precios elevados lleva a una generación de utilidades mayores a nivel grupo, debido a una reducción importante del impuesto pagado por ambas empresas en cada país.

Cuadro 1.2: Impacto tributario de estrategia corporativa de precios de transferencia con tasas impositivas y aranceles de importación diferentes entre países. Cifras en miles de pesos corrientes.

Concepto	País A Afiliada X	País B Afiliada Z	CONSOLIDADO
<b>Escenario 1: Política de reducir el margen de utilidad</b>			
Ingresos	5,000	8,000	13,000
Costos de ventas	3,000	5,000	8,000
Utilidad bruta	2,000	3,000	5,000
Gastos de operación	800	600	1,400
Utilidad de operación	1,200	2,400	3,600
Impuestos (10 % / 50 %)	120	1,200	1,320
Utilidad neta	1,080	1,200	2,280
<b>Escenario 2: Política de elevar el margen de utilidad</b>			
Ingresos	6,000	8,000	14,000

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Costo de ventas	3,000	6,000	9,000
Utilidad de bruta	3,000	2,000	5,000
Gastos de operación	800	600	1,400
Utilidad de operación	2,200	1,400	3,600
Impuestos (10 % / 50%)	220	700	920
Utilidad neta	1,980	700	2,680

Fuente: Elaboración propia con base a los ejemplos mostrados por Finbarr Bradley.

### 3. Minimización de tarifas arancelarias

Altas tasas arancelarias sobre importaciones e impuestos sobre exportaciones pueden actuar como incentivos para la subfacturación de importaciones y exportaciones. Si ampliamos el ejemplo anterior para incorporar aranceles de importación ad valorem a la tasa del 10% impuesto por el país importador, el hecho de elevar los precios de transferencia incrementará los aranceles a la afiliada distribuidora. El efecto combinado de los impuestos y los aranceles puede observarse en el cuadro 1.3.

Bajo una política de reducción del margen de utilidad, en el país (B) se pagan aranceles de importación relativamente inferiores (\$500 versus \$600) en relación al pagado bajo una política del margen elevado. Sin embargo, la ventaja del arancel de importación por una política de reducción del margen no es compensada por una desventaja desde el punto de vista fiscal. Los impuestos por pagar ahora son de \$1,070 bajo la política de margen reducido contra \$620 bajo la política de margen elevado.

Por lo tanto, los impuestos son reducidos bajo ambas políticas, sin embargo, se reducen relativamente más con la política de elevación del margen de utilidad, es decir, con un precio de venta alto a la empresa Z. El efecto neto es que la ventaja del margen elevado sobre el margen reducido disminuye de \$400 a \$350. En general, este resultado se mantiene y por consiguiente, los impuestos al ingreso son una carga más pesada que los aranceles de importación para las empresas multinacionales. Además, los aranceles de importación frecuentemente son establecidos tomando en consideración los precios internacionales más que

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

los precios de transferencia, así que los precios de transferencia, en efecto, no tienen un impacto sobre los aranceles.

**Cuadro 1.3 Impacto tributario de estrategia corporativa de precios de transferencia, con tasas impositivas y aranceles de importación diferentes entre países. Cifras en miles de pesos corrientes.**

Concepto	País A Afiliana X	País B Afiliana Z	CONSOLIDADO
<b>Escenario 1: Política de reducir el margen de utilidad</b>			
Ingresos	5,000	8,000	8,000
Costos de ventas	3,000	5,000	3,000
Derechos de importación		500	500
Utilidad bruta	2,000	2,500	4,500
Gastos de operación	800	600	1,400
Utilidad de operación	1,200	1,900	3,100
Impuestos (10 % / 50 %)	120	950	1,070
Utilidad neta	1,080	950	2,030
Impuestos totales pagados	120	1450	1570

**Escenario 2: Política de elevar el margen de utilidad**

Ingresos	6,000	8,000	14,000
Costo de ventas	3,000	6,000	9,000
Derechos de importación		600	600
Utilidad de bruta	3,000	1,400	4,400
Gastos de operación	800	600	1,400
Utilidad de operación	2,200	800	3,000
Impuestos (10 % / 50%)	220	400	620
Utilidad neta	1,980	400	2,380
Impuestos totales pagados	220	1,000	1,220

Fuente: Elaboración propia con base a los ejemplos mostrados por Finbarr Bradley.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

#### 4. Elusión de controles de cambios y de cuotas

Los precios de transferencia también pueden ser utilizados para compensar los efectos del volumen de las cuotas por tipo de cambio. Por ejemplo, si un país asigna una limitada cantidad de monedas extranjeras para importar bienes, una casa matriz puede reducir el precio de transferencia de los productos enviados a su subsidiaria, permitiendo un mayor volumen de importaciones. De igual manera, es más probable que las empresas controladoras incrementen artificialmente los precios de transferencia de bienes embarcados a subsidiarias en el extranjero para eludir las restricciones de dividendos impuestas por las autoridades fiscales en el país analizado.

#### 5. Reducción de riesgos cambiarios

La incertidumbre en el tipo de cambio puede provocar un sinnúmero de efectos en las compañías afiliadas que efectúan transacciones entre sí. Dado que ambas unidades son parte de la misma corporación, los movimientos en el tipo de cambio aparentemente no tendrían un efecto neto, ya que la ganancia de una afiliada resulta en una pérdida para la otra. Sin embargo, en la práctica, dependiendo del tratamiento contable de las ganancias y pérdidas por tipo de cambio, de las leyes fiscales de los países, y de factores competitivos en la industria, los movimientos en el tipo de cambio pueden tener consecuencias reales para las EMN. Por ejemplo, cuando una devaluación es inminente, la EMN transferirá utilidades y saldos monetarios fuera de un país a través de la manipulación de sus precios de transferencia. En países en los que devaluaciones continuas tienden a ser una característica permanente, las utilidades en ese país se mantienen en niveles mínimos<sup>7</sup>.

Los movimientos de tipo de cambio pueden ser clasificados en dos. Primero, los movimientos de tipo de cambio cambian el valor de referencia monetaria de la empresa extranjera de sus activos, pasivos y flujos de utilidad extranjera. A esto se le ha denominado efectos de conversión y de transacción. Segundo, los tipos de cambio mueven los precios relativos de los

---

<sup>7</sup> Finbarr Bradley. Ibid

insumos y productos de la empresa y hasta la posición competitiva. Este efecto se denomina efecto operacional o económico.

El efecto económico se refiere a efectos de cambios inesperados en los movimientos de tipo de cambio y su reflejo en los flujos de efectivo. El riesgo por transacciones tiene que ver con ingresos en monedas del extranjero cuyos pagos serán efectuados en un momento futuro. El riesgo por conversión se refiere al que resulta de la necesidad de reportar la información para fines de los estados financieros en la moneda en el país de origen de la casa matriz.

## **II. TRANSACCIONES ANALIZADAS POR PRECIOS DE TRANSFERENCIA**

La teoría de precios de transferencia se enfoca a analizar las transacciones realizadas entre empresas pertenecientes a un mismo grupo multinacional, pero localizadas en países diferentes. Esto tiene como justificación el hecho de que los ingresos totales resultantes de transacciones realizadas entre dos o más empresas afiliadas localizadas en el mismo país son acumulados en su totalidad dentro de dicho país, y por lo tanto, la utilidad fiscal total resultante, será gravada a la tasa existente en dicho país<sup>4</sup>, sin importar cual de las empresas haya acumulado las utilidades. En otras palabras, los ingresos fiscales de los países no se verán afectados por la manipulación de las utilidades entre empresas afiliadas nacionales dado que las transferencias son efectuadas dentro de una sola jurisdicción fiscal.

Por el contrario, cuando dos o más empresas afiliadas localizadas en países diferentes llevan a cabo operaciones, las utilidades generadas serán distribuidas entre ellas y gravadas fiscalmente conforme al porcentaje de utilidad asignada a cada una de las empresas afiliadas involucradas en la transacción, y conforme a la tasa impositiva existente en cada uno de los países. Esta situación es la que provoca el interés de los países por vigilar que los precios de transferencia y la asignación de utilidades entre afiliadas internacionales se realice a valores de mercado.

---

<sup>4</sup> Aunque existen países como Estados Unidos en el cual existen tasas de impuestos diferentes entre estados. Por ello, este país aplica sus regulaciones de precios de transferencia tanto a nivel nacional como internacional.

Las transacciones efectuadas entre empresas afiliadas involucran la transferencia de bienes tangibles e intangibles. Las transacciones que son de interés para los precios de transferencia abarcan las siguientes operaciones:

1. **Compra/venta de bienes tangibles:** los bienes tangibles son todas las mercancías, ya sea productos acabados o semiterminados, tales como materias primas o componentes. Por ejemplo, las empresas manufactureras generalmente importan de sus partes relacionadas las materias primas necesarias para la manufactura de sus productos. En México, la sucursal de Coca Cola en México importa el concentrado necesario para la elaboración de los refrescos. Asimismo, la empresa Grammer Automotive importa herrajes y otros insumos necesarios para la elaboración de las cabeceras para asientos que vende a Volkswagen o a sus proveedores de primera línea.

En el caso de venta de productos, empresas manufactureras o distribuidoras venden su producto a empresas afiliadas del extranjero. Por ejemplo, empresas relacionadas con productos agrícolas como el tabaco y el cacao, adquieren su producto de productores nacionales para su venta a partes relacionadas, ya sea procesado o no.

La compra de productos de consumo final se presenta principalmente en las empresas distribuidoras, las cuales adquieren todo o la mayor parte de sus productos de sus partes relacionadas. Por ejemplo, empresas de la industria de cómputo como Sun Microsystems, Silicon Graphics y Stratus Computer adquieren servidores, estaciones de trabajo y software de sus afiliadas en el extranjero con el fin de comercializarlos dentro de México. Asimismo, adquieren refacciones para proporcionar servicios de reparación y mantenimiento a sus clientes.

2. **Provisión de servicios:** incluye por ejemplo, los relacionados con la asesoría legal, administrativo, de contabilidad, o de relaciones públicas. También puede incluir servicios relacionados con la promoción de ventas, como los de marketing y publicidad,

o aquellos relacionados con la compra y manejo de inventarios, asistencia técnica, entre muchos otros.

Dentro de este rubro se clasifican las operaciones de empresas que actúan como agentes de ventas de empresas extranjeras. Estas empresas se dedican a conseguir clientes para los productos de sus partes relacionadas y obtienen una comisión como porcentaje de las ventas logradas.

Un ejemplo claro de prestación de servicios es el de las maquiladoras, las cuales proporcionan servicios de mano de obra a sus partes relacionadas para el ensamble y procesamiento de productos. Tal es el caso de las maquiladoras de autopartes, las cuales son poseídas por empresas manufactureras de autos como Ford, Chrysler y General Motor.

3. **Transferencia de tecnología e intangibles:** los bienes intangibles incluyen diversas categorías, siendo las principales las siguientes:

ii. **el licenciamiento de patentes, fórmulas, procesos, diseños o dibujos industriales**

Muchas empresas manufactureras de IED en México reciben tecnología de producción de sus partes relacionadas, principalmente de la casa matriz. Por ejemplo, la sucursal Coca Cola recibe licencias para el uso de la fórmula secreta, know how de producción y operación administrativa, entre otros intangibles.

Ford de México, así como otras empresas automotrices, reciben el derecho a usar patentes para la producción de automóviles, diseños de los autos y dibujos industriales.

### iii. Derechos de autor, composiciones literarias, musicales o artísticas.

Por ejemplo, Disney otorga el derecho de uso de sus personajes y caracteres a empresas mexicanas de la industria editorial, a empresas productoras de tarjetas de felicitación y otros productos. Las empresas productoras y distribuidoras de películas en video o DVD reciben la licencia de explotación de la producción artística. Asimismo, las empresas distribuidoras de música tienen licencia de explotación por parte de sus creadores.

### iv. Marcas o nombres de fábrica o comerciales.

En México, empresas prestadoras de servicios reciben el derecho de uso de marcas o nombres comerciales aunado a métodos, técnicas y know how para la prestación de sus servicios, con el fin de que ofrezcan el servicio con la calidad reconocida de la casa matriz. Tal es el caso de empresas hoteleras como Marriott, Meliá e Iberostar. Así como empresas de análisis como Standard & Poors.

Por todos estos intangibles, las empresas que reciben los derechos pagan una regalía a sus partes relacionadas, generalmente como porcentaje sobre ventas. Este tipo de operaciones entre partes relacionadas son las que presentan mayores dificultades de análisis de precios de transferencia ya que en muchos casos son bienes únicos y específicos del el grupo multinacional, para los que no existe un mercado libre, y por lo tanto, precios que se puedan utilizar como referencia para establecer el precio de transferencia más adecuado. La falta de información pública en México y en el mundo agudiza más esta dificultad.

Adicionalmente, la forma de evaluación de este tipo de operaciones en la práctica es muy vulnerable, ya que se realiza a través del uso de un método indirecto que no evalúa el precio específico de la licencia ( tasa de regalía) de bienes intangibles, sino hace énfasis en la utilidad obtenida por la compañía que la está pagando.

4. **Transferencia de recursos financieros:** incluye los préstamos entre empresas, la enajenación de acciones, o de cualquier otro activo financiero que sea utilizado para el financiamiento de actividades relacionadas con la producción, venta, promoción o comercialización de bienes y servicios entre empresas afiliadas.

Los préstamos entre empresas relacionadas son la operación más frecuente y en la que generalmente no se presentan problemas de transferencia de recursos, ya que las tasas de interés que pagan las empresas mexicanas por el financiamiento que reciben de su parte relacionada están determinadas con referencia a las tasas de mercado tales como Cetes, Libor, tasa prima, T-Bill, entre otras, según la moneda en que esté denominado el préstamo.

### **III. PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA**

La gran variedad de operaciones intrafirma realizadas internacionalmente y las políticas de precios llevadas a cabo por grupos multinacionales han preocupado por sus impactos fiscales a nivel internacional. La principal preocupación por los precios de transferencia se debe a que las transacciones realizadas entre empresas afiliadas pueden facilitar la asignación de recursos entre empresas o países de tal forma que se disminuya la carga fiscal<sup>9</sup>. Por ello, se presume que los precios determinados en esas transferencias no necesariamente representan valores de mercado, y en consecuencia pueden diferir de manera importante de los precios que se hubieran pactado en transacciones entre partes independientes<sup>10</sup>. De la exacta fijación de los precios de transferencia dependerá que las empresas obtengan las utilidades adecuadas al esfuerzo que realicen y que las autoridades fiscales de cada país logren que tales utilidades o deducciones sean consideradas en forma equitativa en la determinación y pago de impuestos.

<sup>9</sup> Por carga fiscal se entiende la tasa, montos y porcentajes de impuesto que un contribuyente debe pagar de conformidad con las leyes tributarias.

<sup>10</sup> Dos o más empresas o transacciones son entre independientes, si las empresas no están asociadas entre sí, o sino existe relación de dependencia en el control, capital o administración, de una con respecto de la otra. Las operaciones

Esta preocupación por los precios de transferencia surge en la época de la primera guerra mundial en la Gran Bretaña. En 1915 el gobierno de este país estableció una legislación para evitar que las empresas trasladaran sus utilidades a otro país como resultado de las altas cargas fiscales que impuso el gobierno para obtener recursos y poder financiar la guerra.

Años después, en 1920 Estados Unidos implementó el concepto de precios de transferencia en operaciones entre empresas nacionales. Posteriormente, varios países incorporaron regulaciones de precios de transferencia en sus legislaciones, aunque su aplicación no fue generalizada. Fue hasta después de la segunda guerra mundial cuando el tema de precios de transferencia adquirió gran importancia.

El crecimiento de las operaciones de las EMN incrementó estas preocupaciones y derivó en el establecimiento de un esquema fiscal para determinar una base apropiada de impuestos en cada jurisdicción fiscal y evitar la doble tributación. La solución fue considerar a cada empresa de un mismo grupo multinacional como una entidad separada o independiente, ya que generalmente, las empresas independientes llevan a cabo transacciones comerciales y financieras, bajo condiciones que están determinadas por las libres fuerzas del mercado. Esta visión constituye el principio fundamental de los precios de transferencia llamado "principio arm's length" o "principio de plena o libre competencia".

Para cumplir con este principio, los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) desarrollaron adoptaron y aplican disposiciones fiscales específicas en materia de precios de transferencia. Estas disposiciones, contenidas en las "directrices y metodología internacionales de precios de transferencia para empresas multinacionales y autoridades fiscales" elaboradas en 1979 y actualizadas posteriormente, permiten a las autoridades fiscales de los países asignar ingresos, deducciones y créditos o pasivos fiscales entre las empresas afiliadas internacionales de manera equitativa, ya que proporcionan los lineamientos, los métodos y su aplicación práctica para evaluar si los precios

---

entre empresas independientes se consideran que están determinadas por las fuerzas del mercado.

de transferencia establecidos en las relaciones comerciales y financieras dentro de las EMN satisfacen el principio de plena competencia.

Asimismo, los lineamientos de estas directrices tratan de evitar o solucionar los problemas que plantean los precios de transferencia, los cuales son principalmente dos. El primero derivado de la enorme complejidad para la determinación de las reglas fiscales aplicables a EMN; así, las directrices sirven de base para las normas reglamentarias en materia de fijación de precios. El segundo se deriva de la dificultad para determinar los precios de transferencia. Para ello las directrices pretenden orientar a las EMN en la elección del mejor método de fijación de precios que sea compatible con el principio de libre competencia. Una mala determinación o asignación de precios entre las empresas afiliadas aumenta las posibilidades de evasión de impuestos<sup>11</sup> y puede causar efectos adversos sobre los ingresos fiscales de los países involucrados en dichas operaciones. Asimismo, el establecimiento de leyes y requisitos administrativos inadecuados o no coordinados entre países puede conducir a una doble o múltiple gravación de impuestos<sup>12</sup> a una misma empresa o individuo.

Así, las directrices señalan que cuando los precios de transferencia no reflejan los precios de mercado, los ingresos fiscales de los países se distorsionan. Por ello, se ha acordado a nivel internacional que los países pueden ajustar las utilidades de las empresas afiliadas cuando sea necesario para corregir cualquier distorsión. Esto está expresado en el Artículo 9 del Modelo Convenio de la OCDE que señala que “cuando las condiciones de las relaciones comerciales y financieras establecidas o impuestas entre empresas asociadas difieran de las establecidas entre empresas independientes, y por lo tanto, la utilidad resultante que debió ser asignada a una de las asociadas, pero por razones de las condiciones impuestas, no se le asignó, entonces [las autoridades fiscales] podrán reasignar la utilidad a la empresa que le corresponde y gravarla fiscalmente conforme lo establezca la legislación propia de cada país y los tratados internacionales para evitar la doble tributación.”

---

<sup>11</sup> La evasión de impuestos es el incumplimiento de la obligación de pagar impuesto mediante engaños y simulaciones.

Este ajuste se hace con referencia al precio pactado por empresas independientes en transacciones y bajo circunstancias económicas similares. Al aplicar esto se considera a cada miembro del grupo multinacional como operando de manera independiente. Este principio pone a las empresas relacionadas y a las independientes en condiciones de igualdad para fines fiscales, evitando cualquier ventaja o desventaja fiscal que afecte la posición competitiva de las empresas.

El principio de plena competencia proporciona la aproximación más cercana al funcionamiento de un mercado abierto para transacciones entre partes asociadas. Aunque su aplicación práctica presenta algunas dificultades, se pueden obtener niveles de ingresos apropiados para cada miembro del grupo y aceptables por las administraciones fiscales.

Entre las principales dificultades prácticas derivadas de la aplicación del principio de plena competencia se encuentran las siguientes:

- La existencia de transacciones entre partes relacionadas que no son efectuadas entre partes independientes plantea importantes dificultades para aplicar el principio de plena competencia. Esto porque no existe evidencia sobre las condiciones que se hubieran establecido si la transacción se hubiera realizado entre empresas independientes. Un ejemplo de esto es el caso de intangibles únicos, la producción de bienes y la prestación de servicios especializados.
- En algunos casos, el proceso de revisión de los precios de transferencia por parte de la autoridad fiscal se efectúa varios años después de que se realizó la transacción analizada, lo cual acarrea una mayor carga administrativa al contribuyente y a la

---

<sup>12</sup> La doble o múltiple tributación es la carga tributaria que consiste en pagar las contribuciones derivadas de un mismo ingreso en dos países cuando el contribuyente es residente de ambos para efectos fiscales. Esta situación se presenta debido a que las empresas involucradas en la transacción operan bajo regímenes fiscales distintos.

autoridad al buscar información sobre las condiciones de mercado existentes en el momento en que las operaciones ocurrieron.

- Generalmente, existe dificultad para obtener información de transacciones independientes, debido a que la información puede no ser pública, puede presentar problemas de confidencialidad, o simplemente porque no existe; además, la información con que se cuenta puede estar incompleta y ser difícil de interpretar o de obtener.

#### **IV. LINEAMIENTOS PARA LA APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA**

Para cumplir con el principio de plena competencia, una empresa relacionada debe establecer los precios de transferencia de manera similar a como en el mercado se establecen los precios entre empresas independientes para productos y servicios similares. Para ello, las condiciones de la transacción controlada que se está analizando deben compararse con las condiciones dadas en transacciones similares efectuadas entre empresas independientes.

El hecho de que las operaciones entre partes independientes se utilicen para determinar el precio adecuado para las operaciones entre partes relacionadas se debe a que las condiciones de las transacciones entre empresas independientes están determinadas por las libres fuerzas del mercado, y por consiguiente, los precios y márgenes de utilidad que de dichas relaciones se derivan, también están a valores de mercado. Generalmente, las empresas independientes evalúan todas las opciones disponibles en el mercado y se supone que elegirán la alternativa más atractiva, considerando los riesgos asumidos y las condiciones implicadas. Una empresa que actúe racionalmente no aceptará el precio ofrecido por un cliente si sabe que existen otros clientes potenciales que están dispuestos a pagar más en condiciones similares.

## **A. Análisis de comparabilidad**

De acuerdo con las directrices de la OCDE, para que dos transacciones sean comparables, las características económicas esenciales de las transacciones que se están comparando deben ser lo suficientemente similares para permitir un estándar de comparación confiable y razonable para cumplir con el principio de plena competencia. Dos transacciones o empresas son comparables, cuando no existen diferencias entre ambas que afecten de manera importante el precio de transferencia o margen de utilidad de la transacción evaluada; y en caso de existir tales diferencias, éstas se pueden eliminar mediante ajustes razonables.

La información sobre transacciones o empresas comparables pueden obtenerse de forma interna o externa. Los comparables internos se obtienen cuando la empresa analizada realiza operaciones similares con empresas independientes a las realizadas con empresas relacionadas. Cuando no existen operaciones internas con empresas independientes, se realiza la búsqueda de información pública sobre empresas o transacciones realizadas entre empresas independientes que sean idénticas o similares a las realizadas por la empresa afiliada. En la práctica, identificar una situación idéntica es difícil y la mayoría de las metodologías están basadas en una comparación con la más similar.

Para establecer el grado en que dos transacciones o empresas son comparables y determinar si se requieren hacer ajustes para hacer que ambas transacciones sean comparables, se deben tomar en cuenta los siguientes factores:

1. Características de los bienes o servicios transferidos
2. Funciones efectuadas por cada empresa
3. Condiciones contractuales
4. Circunstancias económicas
5. Estrategias de negocios

Cabe señalar que la importancia relativa de cada uno de estos factores al establecer el grado de comparabilidad depende del tipo y naturaleza de la transacción y del método utilizado en la evaluación y determinación del precio de transferencia correcto, ya que, como se analiza en el siguiente capítulo, algunos métodos se enfocan al análisis de si las transacciones controladas o no controladas tienen que ver con productos o servicios idénticos o similares (es decir, si son comparables por producto). Otros métodos se concentran en determinar si las operaciones o empresas efectúan funciones iguales o similares, emplean recursos similares y si asumen riesgos similares (en este caso determinan si son funcionalmente comparables). También hay métodos que determinan si dos empresas son similares en productos y funciones. Sin embargo, es importante señalar la importancia de un análisis de todos los factores que afecten la comparación del método específico que se esté utilizando.

#### 1. Características de los bienes o servicios transferidos

Cuando lo que se está comparando es el precio de bienes o servicios de transacciones controladas y no controladas, las características de estos bienes cobran gran relevancia. La existencia de diferencias en las características de los bienes o servicios en cuestión generalmente reflejan diferencias en su valor comercial o de mercado. Las características que se deben considerar dependen del tipo de bien transferido e incluyen las siguientes:

- Bienes tangibles: los factores a considerar incluyen las características físicas de los bienes, calidad y confiabilidad, disponibilidad, y volumen de oferta, entre otros.
- Bienes intangibles: los factores a considerar incluyen la forma de la transacción (ya sea, venta o licenciamiento), tipo de bien (patente, marca comercial, o secreto industrial, etc.); así como la duración y grado de protección, y los beneficios esperados derivados del uso de la propiedad intangible.
- Servicios: los factores que se deberán tomar en cuenta incluyen la naturaleza y extensión del servicio prestado o proveído, y si el servicio requiere o involucra una experiencia o conocimiento técnico.

- **Recursos financieros:** los factores importantes incluyen el monto del préstamo, plazo, garantías, solvencia del prestatario, y tasas de interés. En el caso de enajenación de acciones, se deberán tomar en cuenta elementos tales como: capital contable actualizado de la emisora, valor presente de la utilidades o flujos de efectivo proyectados, o la cotización bursátil del último hecho del día de la enajenación de la emisora.

## 2. Análisis funcional

Para aplicar el principio de libre competencia, se debe establecer la comparabilidad adecuadamente a través de un análisis de las funciones efectuadas, los activos usados y los riesgos asumidos por el contribuyente para identificar las actividades económicamente importantes y para comparar los resultados con un análisis similar de transacciones o empresas independientes que están siendo consideradas como posibles comparables.

Un análisis funcional consiste en identificar las actividades efectuadas económicamente importantes (funciones efectuadas, activos usados y riesgos asumidos) que ayudará en la selección de la metodología y evaluación de comparables.

Este análisis es importante para establecer la comparabilidad debido a que generalmente los precios o márgenes de utilidad reflejan las funciones, los activos utilizados y los riesgos asumidos de cada empresa. El pago o retorno recibido por la empresa debe compensar las actividades realizadas, considerando las funciones, activos y riesgos. Entre más funciones, activos y riesgos asume una empresa, mayor es su retorno esperado.

Así, para determinar si una empresa independiente es comparable a la empresa analizada, es necesario primero tener una amplia comprensión del negocio de la empresa y, particularmente, de las operaciones que realiza con partes relacionadas. Esto incluye comprender la relación global que tiene con otros miembros del grupo y las contribuciones relativas de cada una de las partes al valor económico que ha sido creado.

### **i. Funciones**

Al analizar las funciones o actividades que realizan las empresas a comparar, se deben tomar en cuenta las que sean de mayor importancia, es decir, aunque una empresa realice un mayor número de funciones que otra, lo importante es considerar la frecuencia, naturaleza y valor de dichas funciones. Entre las funciones que necesitan ser consideradas para determinar si dos transacciones son comparables están:

- Investigación y desarrollo
- Diseño e ingeniería de producto
- Ingeniería de proceso y producción
- Fabricación, extracción y ensamble de producto
- Compra y administración de materiales
- Funciones de distribución y marketing, incluyendo administración de inventarios, administración de garantías y actividades de publicidad
- Transportación y almacenaje
- Servicios administrativos, contables y financieros, legales, de crédito y cobranza, capacitación y administración de personal.

### **ii. Activos**

Al comparar funciones es importante analizar los activos utilizados en las operaciones controladas e independientes. Al analizar los activos se deben considerar los siguientes elementos:

- Tipo de activo de que se trate: activos físicos, como instalaciones, maquinaria y equipo, herramientas; o activos intangibles valiosos, tales como patentes, marcas, listas de clientes, diseños, secretos, etc.
- Naturaleza de los activos, considerando su edad, valor de mercado, ubicación, derechos de propiedad, entre otros.

### iii. Riesgos

Teóricamente, en un mercado el asumir un mayor riesgo significa un mayor retorno o beneficio esperado, es decir, el beneficio esperado debe compensar el riesgo asumido. Por ello, es importante comparar los riesgos asumidos por la empresa relacionada y la independiente que puedan afectar los precios o montos de las contraprestaciones analizadas. Entre los riesgos que deben tomarse en cuenta están:

- Riesgo de mercado, incluyendo fluctuaciones en costo, demanda, precio y niveles de inventario.
- Riesgos asociados con el éxito o fracaso de las actividades de investigación y desarrollo.
- Riesgos financieros, incluyendo fluctuaciones del tipo de cambio o de las tasas de interés.
- Riesgos de crédito y cobranza.
- Riesgos generales de negocio relacionados con la titularidad (posesión) de la propiedad, planta y equipo.

Por ejemplo, un distribuidor que realiza las funciones de publicidad y mercadotecnia, arriesgando sus propios recursos, tiene derecho a una utilidad mayor que una empresa que actúa solo como agente. Igualmente, en una actividad de producción por contrato los riesgos asumidos son mínimos, por lo que se tendría derecho únicamente a un retorno limitado.

### 3. Términos contractuales

Cuando las partes independientes negocian contratos y acuerdos, el precio o margen está influido por los términos y condiciones del acuerdo establecido. El análisis de los términos contractuales permite conocer como se efectúa la distribución de los riesgos, responsabilidades y beneficios entre las partes. Cuando no existen contratos explícitos, las relaciones contractuales entre las partes se deduce de la forma como efectúan sus transacciones.

Al examinar un acuerdo entre partes relacionadas será necesario tomar en consideración no solo los términos del acuerdo sino también la conducta real de las partes. Existen dos casos en los cuales la autoridad fiscal puede hacer caso omiso de lo pactado entre partes relacionadas y modificar estas condiciones de acuerdo a como lo hacen empresas independientes. La primera es cuando los términos establecidos entre empresas relacionadas no son consistentes con la esencia económica de la transacción, es decir, si lo pactado por las empresas no coincide con el comportamiento real que presentan; el segundo ocurre cuando aunque la forma y la esencia son congruentes, los acuerdos establecidos entre las empresas difieren de aquellos que hubieran pactado empresas independientes actuando racionalmente.

Los términos contractuales que se pueden considerar incluyen los siguientes:

- La forma de retribución, ya sea cargo o pago.
- Condiciones de pago o arreglos relacionados con el financiamiento.
- Volumen de compra o venta.
- Alcance y términos de garantía.
- Actualizaciones, revisiones o modificaciones de derechos.
- Duración de licencias importantes, contratos u otros acuerdos, y terminación o derechos de renegociación.
- Transacciones colaterales o relaciones de negocios en marcha entre el comprador y el vendedor, incluyendo acuerdos para proporcionar servicios auxiliares o subsidiarios.
- Extensión de los términos de crédito y pago.

#### 4. Circunstancias económicas

La determinación de si las transacciones controladas e independientes son comparables requiere de una comparación de los factores económicos importantes que puedan afectar los precios o la utilidad que se obtendría en las transacciones. Los precios de plena competencia pueden variar en diferentes ambientes económicos, aun para transacciones relacionadas con los mismos bienes o servicios. Para que dos operaciones sean comparables es necesario que los

mercados en los que operan la empresa independiente y la relacionada sean comparables y, que en caso de existir diferencias, éstas no afecten de manera importante a los precios o márgenes de utilidad obtenidos por cada una de ellas o que se puedan realizar ajustes precisos para eliminarlas.

Las circunstancias económicas que puede ser relevante considerar incluyen:

- Similitud de los mercados geográficos.
- Tamaño relativo de cada mercado y el desarrollo económico en cada uno.
- El nivel de mercado (ej. Mayoreo, menudeo, etc).
- La participación de mercado de los productos, propiedades o servicios transferidos o proveídos.
- Costos específicos de localización de los factores de producción y distribución.
- La intensidad de la competencia en cada mercado con respecto a la propiedad o servicios bajo revisión.
- Las condiciones económicas de una industria particular, incluyendo si el mercado esta en expansión o contracción.
- Grado de competencia en los mercados.
- Posiciones competitivas relativas de compradores y vendedores.
- La disponibilidad o riesgo por productos sustitutos o de servicios potencialmente disponibles.
- Niveles de oferta y demanda en el mercado.
- La naturaleza y magnitud de la regulación del mercado por el Estado.
- Fecha y época de las transacciones.

##### 5. Estrategias de negocios

Se consideran estrategias de negocios aquellas acciones de la empresa tendientes a mejorar sus beneficios en un periodo futuro. Las estrategias de negocios en ocasiones pueden modificar de

manera temporal los precios y márgenes de utilidad de una empresa; por ello, es importante examinarlas para determinar la comparabilidad.

Por ejemplo, una empresa tratando de penetrar o incrementar su posición dentro de un mercado puede, de forma temporal, fijar a su producto un precio inferior al de productos comparables en el mismo mercado. Adicionalmente, algunos tipos de estrategias puede hacer que la empresa temporalmente incurra en costos mayores (por ejemplo debido a los costos por inicio de operaciones o al incremento de su esfuerzo de marketing), y por lo tanto tener utilidades inferiores a otras empresas participando en el mismo mercado.

Un ejemplo real de esta situación es el caso de la empresa America Online, empresa subsidiaria que realiza operaciones con su casa matriz. Como toda empresa que inicia operaciones dentro de un nuevo mercado, AOL ha tenido que incurrir en importantes costos y gastos para penetrar dentro del mercado mexicano y para atraer clientes. Los altos niveles de gastos se deben a que la Compañía ha realizado una campaña de penetración al mercado muy agresiva, debido a su incorporación tardía a un mercado competido y dominado por empresas que ofrecen acceso gratis a Internet. Esta campaña consiste en publicidad a través de medios de comunicación (televisión, radio, prensa, revistas, etc) y mercadotecnia directa a través de la distribución del software de la compañía en discos compactos. Esta estrategia ha llevado a AOL a tener pérdidas importantes, que no necesariamente se derivan de sus operaciones con su casa matriz.

Entre los elementos a considerar al analizar las estrategias de negocios están:

- Quien diseñó las estrategias de negocios, el grupo multinacional u otro miembro de forma independiente.
- La naturaleza o extensión de la participación de otros miembros del grupo en la implementación de las estrategias.
- El periodo durante el cual la estrategia esta vigente, el cual debe ser razonable considerando la industria y producto en cuestión.

- Si las acciones de la empresa son consistentes con la estrategia implementada.
- Si las expectativas de obtener un beneficio positivo al implementar una estrategia justifica los costos en que se incurra durante el periodo que dure la implementación de la estrategia.
- Objetivos de la estrategia (penetración, permanencia y ampliación del mercado).

Cuando se está evaluando la afirmación de un contribuyente que esta siguiendo una estrategia que temporalmente disminuye las utilidades para obtener utilidades mayores en el futuro, se deberán tomar en cuenta diversos factores. Las autoridades fiscales deben examinar el comportamiento de las partes para determinar si esta estrategia es consistente con la estrategia de negocios declarada por la empresa sujeta revisión. Asimismo, se debe considerar que tan factible son las expectativas de que siguiendo la estrategia se obtenga un retorno que justifique los costos incurridos en un periodo de tiempo que sería comparable con un acuerdo realizado entre empresas independientes.

#### B. Información de múltiples años para reducir distorsiones

Generalmente, para aplicar el principio de plena competencia se utiliza información financiera de varios años tanto de la empresa relacionada como de las empresas comparables. Esto debido a que permite obtener una comprensión de los hechos y circunstancias que rodean a la transacción analizada.

El uso de varios años también es importante porque proporciona información sobre el negocio y el ciclo de vida de las empresas. Los sectores industriales pueden no ser afectados en forma semejante por los ciclos de negocios y del producto y por consiguiente estas diferencias pueden mostrar diferencias en los precios o márgenes que no necesariamente se derivan de transacciones que no sean de libre competencia.

El número de años que requiere ser examinado dependerá de los hechos y circunstancias del caso, pero como punto de partida se considera el año actual y los dos o tres años anteriores.

### C. Ajustes

Cada empresa tiene características particulares, por lo que no siempre es posible encontrar operaciones que sean exactamente comparables a las operaciones que están siendo examinadas. Las directrices de la OCDE recomiendan que en los casos en los que resulten diferencias que afecten el precio o el margen de utilidad entre las transacciones controladas e independientes se deben efectuar ajustes precisos y razonables que tomen en consideración tales diferencias. Para efectos de esto, se consideraran ajustes razonables aquellos ajustes que estén basados en prácticas comerciales, principios económicos o análisis estadísticos que reflejen las diferencias existentes entre las operaciones o empresas comparables. Se deben de efectuar ajustes por las diferencias importantes para que las operaciones puedan ser lo más similar posible. Si no se pueden efectuar ajustes adecuados, entonces no se puede considerar que las operaciones son comparables.

Los ajustes se aplican a las empresas comparables para ajustarlas a los niveles de la empresa analizada. En la práctica, generalmente se hacen ajustes por diferencias en los niveles de capital de trabajo. Tales ajustes incluyen inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, método de valuación de inventarios (UEPS, PEPS), propiedad, planta y equipo, entre otros. Diferencias en los niveles de estos conceptos tienen implicaciones importantes en los costos, ventas y márgenes de utilidad de las empresas, por lo que es necesario tomarlos en consideración.

### D. Rangos

En la aplicación práctica de los métodos de precios de transferencia para determinar el precio adecuado de una transacción controlada, no siempre se tiene un único resultado de mercado. Los precios de transferencia no son una ciencia exacta y al aplicar uno o más métodos se

pueden encontrar varias empresas que realizan actividades iguales o similares a la operación analizada, cada una de la cuales presenta un precio o margen diferente que se puede considerar igual de confiable y no es posible tomar uno como el precio para la operación analizada. En este caso se recomienda el uso de un rango de plena competencia.

#### 1. Determinación del rango de plena competencia

Existe una serie de aspectos que deben tomarse en consideración al construir un rango de plena competencia. Primero, se deben identificar y seleccionar las transacciones comparables no controladas y se deben efectuar los ajustes correspondientes

Partiendo de los precios o márgenes comparables, se calculará el rango de los resultados. El rango que se utiliza para evaluar operaciones controladas es el rango intercuartílico que va del percentil 25 al 75.

Si los precios de transferencia pactados por la empresa analizada (por ejemplo, el precio o el margen) están dentro del rango de plena competencia determinado, no se deben efectuar ajustes fiscales. Si por el contrario, lo pactado está fuera del rango de plena competencia establecido, la administración fiscal debe corregir el precio, el cual debe ser un valor que esté dentro del rango de plena competencia. Se puede decir que cualquier punto en el rango satisface el principio de plena competencia. En términos generales, y en la medida que sea posible distinguir entre los diversos puntos dentro del rango, los ajustes deben de ser efectuados en el punto dentro del rango que refleje de mejor manera los hechos y circunstancias de la transacción controlada evaluada. Generalmente, el ajuste fiscal se realiza tomado como punto de referencia la mediana arrojada por las comparables.

## **CAPITULO 2. METODOLOGÍA PARA LA EVALUACIÓN Y DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA**

A nivel internacional se han desarrollado métodos que permiten evaluar los precios de transferencia establecidos entre empresas relacionadas. Estos métodos proporcionan una base para determinar si las transacciones entre empresas asociadas son consistentes con el principio de plena competencia, ya que tratan de producir una aproximación razonable a un resultado de mercado. Las definiciones de los métodos de fijación de precios de transferencia que se comentan en este capítulo proceden principalmente de las directrices de la OCDE, ya que son la base de reglamentación sobre precios de transferencia de muchos países.

### **I. MÉTODOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA**

Existe una variedad de metodologías internacionalmente aceptadas que permiten examinar el cumplimiento del principio de plena competencia de diferentes maneras. Estas metodologías se dividen en dos grupos:

- Los métodos de transacción tradicionales, que incluyen el método de precio comparable no controlado (MPC), el método de precio de reventa (MPR), y el método de costo más margen o adicionado (MCA). La diferencia fundamental entre los métodos tradicionales es que el PC compara los precios por productos o servicios comparables en circunstancias similares; mientras que los métodos de PR y CA tratan de establecer el margen bruto que la empresa debe obtener como beneficio por las funciones efectuadas, activos utilizados y riesgos asumidos.
- Los métodos de utilidad transaccional o no tradicionales (métodos de utilidad o cuartos métodos) incluyen el método de división de utilidades y el método transaccional de márgenes netos.

De acuerdo con la OCDE, los métodos transaccionales tradicionales deben preferirse sobre los métodos de utilidad transaccional para establecer si un precio de transferencia está sobre la base del principio de plena competencia, ya que la experiencia práctica ha demostrado que en la mayoría de los casos, los métodos tradicionales pueden ser aplicados. Sin embargo, existen casos en los que éstos no pueden aplicarse de manera confiable, por lo que se podría sugerir la aplicación de un método de utilidad transaccional conjuntamente con los métodos transaccionales o por sí mismo.

#### i. Mejor método

No existe un método de precios de transferencia único aplicable a todas las situaciones posibles, ni tampoco existen reglas específicas para cada caso. Las empresas multinacionales tienen la libertad para aplicar cualquier método, siempre y cuando los precios satisfagan el principio de plena competencia y tengan la documentación para sustentarlo. Sin embargo, las empresas multinacionales y las autoridades fiscales han establecido acuerdos sobre el método de precios más apropiado para el tipo de transacción evaluada.

Es difícil establecer que método es el más adecuado para cada transacción. El método más apropiado será aquel que produzca el nivel más elevado de comparabilidad desde un punto de vista práctico. La elección del método más apropiado debe estar basada en la importancia práctica de la evidencia, tomando en consideración la naturaleza de las actividades que están siendo examinadas, la calidad y confiabilidad de la información, la naturaleza y magnitud de cualquier suposición, así como el grado de comparabilidad que exista entre operaciones controladas y no controladas.

Cualquier metodología de precios de transferencia usada para calcular el precio en transacciones internacionales entre empresas asociadas debe ser aplicada de tal manera que proporcione un resultado de plena competencia que muestre fielmente la realidad económica y comercial, y la contribución económica efectuada por las empresas en cada país.

La confiabilidad de cualquier método está afectada por lo completo, preciso y confiable de la información y por el grado de comparabilidad que proporciona la información. La confiabilidad de cualquier método también puede estar afectada por la magnitud y naturaleza de los ajustes efectuados para tomar en consideración las diferencias entre un contribuyente y la empresa comparable o entre transacciones controladas y no controladas.

La aplicación práctica del principio de plena competencia no requiere la aplicación de más de un método de precios de transferencia. De hecho, el uso de varios métodos crea una carga administrativa adicional tanto para las autoridades fiscales encargadas de revisar los precios como para las propias empresas multinacionales. Sin embargo, en casos particulares podría aplicarse.

#### A. Métodos de transacción tradicionales

El Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE recomienda utilizar preferentemente los métodos tradicionales, a menos que la aplicación de alguno de dichos métodos resulte sumamente difícil en la práctica. Estos métodos comparan operaciones controladas contra transacciones independientes utilizando parámetros tales como precios o márgenes de utilidad bruta.

##### 1. Método de precio comparable no controlado (PC)

Este método compara el precio de bienes y servicios transferidos entre empresas relacionadas con el precio de los mismos bienes y servicios transferidos entre partes independientes. Para bienes iguales o similares, diferencias en los precios pueden indicar que las relaciones entre partes relacionadas no están de acuerdo al principio de plena competencia. Por tanto, el precio de mercado para transacciones entre partes relacionadas será el precio que partes independientes pactan en transacciones iguales o similares. Este método depende de encontrar un producto comparable en características físicas y en las circunstancias de la transacción.

Este método se puede utilizar para obtener un resultado de plena competencia para un amplio rango de operaciones, no solamente para las operaciones que implican la transferencia de bienes tangibles. Por ejemplo, pudiera ser apropiado evaluar si tasas de regalía por el uso de propiedad intangible, tasas de interés por fondos proporcionados o adquiridos, o pagos por honorarios por servicios, están de conformidad con el principio de plena competencia.

#### **i. Análisis de comparabilidad**

Para fines de este método, las transacciones serán comparables únicamente si la propiedad transferida y las circunstancias de la transacción controlada son substancialmente las mismas que las de la transacción no controlada. Para determinar que tan comparables son las transacciones controladas y las no controladas y que ajustes son necesarios, se deben considerar los elementos señalados en el capítulo anterior, pero adicionalmente se deben considerar factores específicos al aplicar este método, los cuales incluyen:

- Calidad del producto
- Volumen de ventas
- Nivel de mercado
- Mercado geográfico
- Fecha de transacción
- Alternativas comerciales disponibles al comprador y al vendedor
- Propiedad intangible asociada con la venta

El método PC es confiable cuando una empresa relacionada vende o compra un mismo producto tanto a relacionadas como a independientes. O cuando se tiene información de que una empresa independiente vende el mismo producto que se transfieren empresas asociadas.

El método PC proporciona la comparación más directa y se recomienda su uso aún cuando se requiera efectuar ajustes a la información, siempre y cuando estos ajustes sean confiables para

eliminar las diferencias. Se debe de tener presente que pequeñas diferencias en la propiedad transferida en las transacciones controladas y no controladas puede afectar significativamente el precio de los bienes.

Por ejemplo, los precios internacionales de los minerales frecuentemente difieren debido a diferencias en los mercados geográficos, los términos de los acuerdos contractuales (como volúmenes, descuentos, periodos libres de intereses, riesgos por tipo de cambio, etc.), el periodo específico de tiempo de los contratos, o diferencias en las características físicas/químicas del producto y el poder relativo de negociación y estrategias de compradores y vendedores. Las estrategias de negocios como la competencia en precios y la comercialización de intangibles, como nombres comerciales, también pueden tener un impacto en los precios.

En teoría, este es el método más fácil de aplicar, pero en la práctica las diferencias en calidad, cantidad, marcas comerciales, y nivel económico de mercado provocan que no se pueda efectuar una comparación directa.

## ii. Ejemplo

Suponga que una empresa relacionada vende el mismo producto a una parte relacionada y a un cliente independiente. Asimismo, suponga que las circunstancias bajo las que se realizan las transacciones son sustancialmente las mismas, excepto que el precio de venta a su relacionada incluye los fletes y seguros, mientras que en la venta a independientes se estableció que la mercancía se entrega en la fábrica del vendedor, por lo que el cliente incurre en el costo de transportación y seguros. Esta diferencia en los términos de entrega, correspondiente a los costos de transportación y seguros se refleja en el precio de venta dado a cada cliente.

Para poder aplicar el PC, se debe ajustar esta diferencia, y para este caso los efectos de las diferencias sobre el precio son cuantificables y determinados con exactitud. Así, se realizarán los ajustes adecuados al precio de la transacción controlada con el fin de lograr que ambas

transacciones sean comparables. Para este ejemplo, se deducirá al precio dado a relacionadas los costos de transportación y entrega, para determinar el precio de venta en fábrica a relacionadas y verificar si es igual al otorgado a clientes independientes.

## 2. Método de precio de reventa (MPR)

Este método evalúa si el precio de compra de bienes para reventa adquiridos por una empresa a partes relacionadas está a valores de mercado. En este caso el método consiste en evaluar el margen de utilidad bruto obtenido en la transacción controlada, es decir, bajo este método se deberá determinar si la empresa evaluada obtiene el margen de utilidad bruta en sus transacciones con partes relacionadas que resultaría si hubiera llevado a cabo las transacciones con empresas independientes.

Este método se enfoca a evaluar las funciones de distribución y comercialización de la empresa evaluada y se utiliza cuando esta empresa compra bienes a su parte relacionada para revenderlos a partes independientes, sin añadir valor agregado importante al producto que pueda alterar sus características físicas o por propiedad intangible<sup>13</sup>.

Dado que el precio al que el contribuyente revende los productos al cliente independiente se considera de plena competencia, este método determina el precio de compra de mercado deduciendo del precio de venta el porcentaje de utilidad bruta apropiado a las actividades desarrolladas por el distribuidor. Este porcentaje se obtiene en transacciones comparables no controladas. Así, el monto resultante de esta diferencia es el precio de compra de plena competencia que el distribuidor debió de haber pactado con su parte relacionada.

Matemáticamente, el precio de transferencia se determina multiplicando el precio de reventa de empresas afiliadas por el resultado de restar a la unidad el margen de utilidad bruta que

---

<sup>13</sup> Actividades de empaquetado, etiquetado o actividades simples de ensamble que no se consideran alteraciones físicas del producto.

obtienen empresas comparables. El margen de utilidad bruta se expresa como porcentaje de las ventas netas totales.

$$\text{Precio de compra plena competencia} = [(1 - \text{MUBi}) * \text{PVa}]$$

donde:

MUBi = margen de utilidad bruta de empresas independientes

PVa = precio de reventa otorgado por la empresa asociada a sus clientes.

El precio de compra del revendedor en la operación controlada se puede determinar con relación al margen bruto que el mismo distribuidor obtiene en productos comprados y vendidos a empresas independientes. En caso de no existir comprables internos, el margen bruto de mercado será aquel que obtienen empresas independientes en operaciones similares.

#### i. Análisis de comparabilidad

Para efectos de este método, la similitud de los bienes transferidos no es necesaria para establecer el margen de utilidad. Sin embargo, se espera que las transacciones controladas y no controladas tengan que ver con la misma categoría de productos. Para este método las funciones de distribución efectuadas son las que determinan la comparabilidad.

Para determinar la comparabilidad de las transacciones es importante considerar los gastos de operación relacionados con las funciones efectuadas y riesgos asumidos, ya que este rubro refleja los gastos de actividades de distribución y comercialización. Adicionalmente se deben tomar en cuenta los siguientes factores específicos:

- Nivel de inventario y tasas de rotación.
- Magnitud y condiciones de las garantías proporcionadas.

- Acciones relacionadas con marketing, programas de publicidad y promoción.
- Volumen de ventas.
- Nivel de mercado.
- Riesgos de moneda extranjera.
- Plazos de crédito y condiciones de pago.

ii. Ejemplo

La empresa W vende productos terminados a otro miembro de su grupo controlado llamado Z, quien revende esos productos a empresas independientes en su país. El costo de venta total de Z es de \$900, 800 por productos comprados a su parte relacionada y 100 relacionados con costos incurridos con partes no relacionadas. La situación de la empresa se refleja en el siguiente cuadro:

Precio de reventa de los productos	1000
Costo de ventas	
Costo de las compras a W	800
Costos incurridos con partes independientes	<u>100</u>
Utilidad Bruta reportada por Z	100

Se quiere evaluar si la operación de Z con su parte relacionada (compra de bienes para revender) cumple con el principio de plena competencia. Para ello se determina que el margen de utilidad bruta que obtienen empresas independientes de la misma industria por desarrollar las mismas funciones es de 25%. Por lo que la empresa Z debe obtener un margen igual. En la situación actual, Z obtiene un margen de utilidad bruta de 10%. Lo correcto es que Z obtenga 250 de utilidad, que representa el 25% del precio de reventa.

Para obtener el precio al que Z debió de haber adquirido los productos de su parte relacionada se deben realizar dos cálculos. Primero, se deduce la utilidad de 250 del precio de reventa (1000). Segundo, a la cantidad resultante (750) se le deducen los costos incurridos con partes independientes (100), siendo el resultado (650) el precio de plena competencia para la compra a su parte relacionada. De acuerdo con este ejemplo, la empresa Z estaría comprando a partes relacionadas a precios superiores a los existentes en el mercado, lo cual no le permite obtener una utilidad adecuada a sus funciones, activos y riesgos. En caso de una revisión fiscal, la autoridad ajustaría los precios de compra a 650, para que la empresa Z obtenga una utilidad similar a la obtenida por empresas similares en el mercado libre.

### 3. Método de costo adicionado (MCA)

El método CA evalúa si el precio de bienes vendidos o servicios prestados por una empresa a partes relacionadas cumple con el principio de plena competencia. Para este caso, se considera que el costo de la empresa se deriva de operaciones con empresas independientes.

El método CA consiste en añadir a los costos de producción (directos e indirectos) un margen de utilidad apropiado de acuerdo a las funciones y riesgos de la empresa analizada. Para la determinación del costo más margen debe tomarse como referencia el margen de utilidad que el mismo proveedor obtiene en ventas a partes independientes, o en su defecto se considerará el margen que empresas no relacionadas hubieran obtenido en transacciones comparables.

$$\text{Precio de venta plena competencia} = [(1 + \text{MUBi}) * \text{CPa}]$$

Donde:

MUBi= margen de utilidad bruta obtenidos en transacciones entre empresas independientes

CPa = Costo total de producción de la empresa analizada

El método CA es recomendable en los siguientes casos:

- Cuando el contribuyente manufactura, ensambla o produce cualquier bien (final o intermedio) que sea vendido a partes relacionadas.
- Cuando las partes tienen celebrado contratos de suministro a largo plazo.
- Cuando la asociada opera como contratista.
- Cuando la transacción controlada es la prestación de servicios.
- Cuando en la producción del bien o servicio no se emplean activos intangibles valiosos y el riesgo que asume es bajo.

#### i. Análisis de comparabilidad

Este método da un mayor énfasis a las funciones efectuadas, a los riesgos asumidos y a las circunstancias económicas de las transacciones analizadas, más que a las características de los productos involucrados. Aunque se permiten diferencias en los productos en este método, es importante señalar que entre más comparables sean tanto las funciones como las características de los productos de las transacciones controladas y de las no controladas la confiabilidad del método será mayor. Para fines de comparabilidad se considerarán los criterios señalados en el capítulo anterior, tomando en cuenta, además, factores que pueden afectar de manera particular el análisis, como por ejemplo:

- La complejidad del proceso productivo.
- Manufactura, producción y procesos de ingeniería.
- Compras y el control de inventarios.
- Funciones de calidad.
- Gastos de venta, generales y administrativos.
- Riesgos por moneda extranjera.
- Plazos de crédito y condiciones de pago.

Cuando existan diferencias que afecten de manera importante el costo más margen entre la empresa analizada y las comparables, se deben efectuar los ajustes necesarios para eliminar esas diferencias.

ii. Elementos para la determinación de los costos que deben ser usados como base para el margen añadido

La base de costos y las prácticas contables deben ser las mismas entre la empresa analizada y las empresas comparables con el fin de lograr una consistencia contable. En caso de no ser así, se deben de hacer los ajustes correspondientes para homogeneizar los datos<sup>14</sup>.

El margen apropiado deberá ser medido al nivel de la utilidad bruta del productor, ya que proporciona el equivalente a las funciones productivas relacionadas al producto o productos revisados. Por otra parte, los costos tomados en consideración para determinar el margen añadido serán los costos relevantes o determinantes de la utilidad. De manera general los costos a considerar son:

- Los costos de producción directos (por ejemplo, costo de materias primas y salarios)
- Costos indirectos (por ejemplo, mantenimiento).

Es importante considerar diferencias en los niveles y tipos de costos, ya que estas diferencias pueden significar diferencias en las funciones, en la eficiencia y en los riesgos asumidos por las partes. Además, se deben eliminar distorsiones provocadas por diferentes enfoques al financiamiento, por lo que en la aplicación de este método frecuentemente se excluyen los gastos de financiamiento de los costos.

---

<sup>14</sup> Los costos de producir el bien o servicio y los que se toman en consideración para el cálculo del margen apropiado deben ser calculados de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

### iii. Ejemplo

La empresa X es un productor residente en el país S, la cual vende su producto a una subsidiaria extranjera Z. X obtiene una utilidad bruta añadida de 8% de su costo de producción. A, B y C son fabricantes nacionales del mismo producto que venden a clientes extranjeros. A, B y C tienen márgenes de utilidad bruta por sus operaciones de manufactura que oscilan entre el 5% y 8%.

Las políticas de registro contable entre X y las empresas independientes presentan una diferencia. X registra los gastos de supervisión, generales y de administración como gastos de operación, por lo que no están cargados en los costos de la empresa. Los márgenes de utilidad bruta de A, B y C incorporan estos gastos dentro del costo de ventas. Por consiguiente, los márgenes deben ser ajustados para que exista consistencia contable y las operaciones sean comparables.

Después de quitar estos gastos de los costos de ventas de A, B y C, el margen de utilidad bruta de estas empresas fluctúa entre el 11% y el 15%. De esta manera, la utilidad de 8% obtenida por X no está dentro del rango establecido en operaciones entre partes independientes. Por lo que el precio al que X vende sus productos a su relacionada extranjera no está a valores de mercado. En este caso la autoridad fiscal deberá ajustar los precios de la operación controlada tomando como referencia el rango plena competencia.

### B. Métodos de utilidad transaccional

Estos métodos son utilizados como segunda alternativa a los tradicionales, es decir, en aquellos casos en que existan complejidades prácticas para aplicar los métodos tradicionales. Estas situaciones pueden ocurrir cuando:

- No existe suficiente información confiable para analizar la comparabilidad que permita determinar un resultado de plena competencia a través de algún método transaccional.

- Las metodologías tradicionales no permiten establecer hechos o circunstancias de plena competencia debido a que, por ejemplo, el producto o servicio en cuestión es único en su clase o contiene intangibles poco usuales
- Aunque los métodos tradicionales sean teóricamente adecuados, no son aplicables debido a la complejidad de las situaciones de negocios o al grado y diversidad de las operaciones allende las fronteras del contribuyente con empresas asociadas.

Estos métodos examinan las utilidades que se originan de transacciones específicas controladas. Por lo cual, comparan operaciones controladas versus no controladas utilizando parámetros tales como márgenes de utilidad neta u operativa. Una de las principales diferencias entre el método de división de utilidades y el método transaccional de utilidades es que el primero es aplicado a todas las empresas asociadas relevantes, mientras que el segundo es aplicado únicamente a una de las empresas asociadas.

Como se señaló anteriormente, la OCDE recomienda el uso de estos métodos como última alternativa. Los métodos de utilidad transaccional son conocidos como métodos que contribuyen, como último recurso, a determinar si el precio de transferencia cumple con el principio de plena competencia.

#### 1. Método de división de utilidades (MDU)

Para determinar el precio de transferencia de plena competencia, el método de división de utilidades compara el margen de utilidad neta que obtienen empresas afiliadas, en transacciones de bienes y servicios, contra el margen de utilidad neta que empresas independientes obtienen en transacciones similares, considerando características, condiciones y circunstancias económicas de las transferencias.

El MDU es utilizado cuando la empresa sujeta a revisión realiza transacciones altamente integradas con empresas afiliadas y estas transacciones no pueden ser evaluadas fácilmente de

forma separada. Este método también es de gran utilidad cuando las transacciones evaluadas involucran la transferencia de tecnología o activos intangibles, tales como: patentes, marcas comerciales, secretos industriales, etc.

La distribución de la utilidad se hace con base en la utilidad combinada de las empresas involucradas en la transacción, a la cual se denomina análisis de contribución. En el enfoque de utilidad combinada, el precio de transferencia de plena competencia (margen de utilidad neta) se obtiene de la siguiente manera:

- Primero, se identifican las utilidades combinadas que resultan de la suma de la utilidad de cada una de las empresas afiliadas involucradas en la transacción sujeta a revisión.
- Posteriormente, la utilidad global se “divide” entre las empresas afiliadas involucradas en la transacción, con base en el valor relativo de las funciones efectuadas por cada una de las empresas que participan en las transacciones controladas. Esta asignación debe ser congruente con la asignación de utilidades que habrían utilizado empresas independientes, en transacciones, condiciones y circunstancias económicas similares.

## 2. Método residual de división de utilidades (MRDU)

Bajo un análisis residual de división de utilidades, el precio de transferencia de plena competencia se determina de forma similar al método de división de utilidades. La diferencia entre ambos métodos, es la forma cómo se distribuye la utilidad global entre las empresas afiliadas involucradas en la transacción analizada.

Esta distribución se hace en dos etapas. En la primera etapa, cada empresa afiliada participante en la transacción analizada, recibirá una utilidad equivalente a la tasa de rendimiento mínimo que obtienen u obtendrían empresas comparables independientes involucradas en actividades similares que no involucren el uso o propiedad de activos intangibles. En la segunda etapa, la

utilidad residual (la parte de la utilidad global que queda después de restar la utilidad mínima distribuida en la primera etapa), será distribuida entre las empresas afiliadas, involucradas en la transacción analizada, con base en hechos y circunstancias económicas que indiquen cómo habría sido distribuida la utilidad residual entre empresas independientes. Esta condición deberá considerar los activos intangibles significativos utilizados por cada una de las empresas afiliadas, el uso de procesos y sistemas de manufactura sofisticados, etc.

i. Ejemplo

Se tiene un producto electrónico cuyo éxito depende de su diseño tecnológico del proceso de producción y de su principal componente. El componente es diseñado y producido por la empresa X, quien lo vende a su asociada Y quien diseña y produce el resto del producto final. La venta de producto final se realiza a clientes independientes, por lo que la operación analizada en la transferencia de X a Y.

El método más confiable para fijar el precio del componente transferido de X a Y sería el PC. Sin embargo, debido a que el componente transferido de X a Y presenta características tecnológicas únicas y no existen operaciones comparables, se decide aplicar el método residual de división de utilidades al no existir comparables. La información de cada empresa se presenta en la siguiente tabla:

Cuadro 2.1. Información Financiera del Grupo Multinacional

Concepto	Empresa X	Empresa Y	Resultados Consolidados
<b>Antes ajustes por PT's</b>			
Ingresos	500	1000	1500
Compras	100	500	600
Costo de producción	150	200	350
Costo de ventas	250	700	950
Utilidad bruta	250	300	550
Gastos I&D	150	100	250
Gastos de operación	100	100	200
Gastos totales	250	200	450
<b>Utilidad de operación</b>	<b>0</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

Mediante un análisis previo, se establece que empresas comparables que realizan procesos de manufactura similares sin uso de tecnología innovadora obtienen un margen de utilidad del 10% sobre sus costos de producción. Con esto, se determina que el retorno sobre costos que correspondería a X es de 15 y a Y es de 20. Por tanto la utilidad residual es de 65, la cual se obtiene de deducir de la utilidad de operación global de las empresas (100) la utilidad combinada de 35 correspondiente a las actividades de manufactura de cada una de las empresas.

La utilidad residual corresponde a la utilidad combinada obtenida por el valor de I&D que realizan las empresas y que contribuye a tener un producto tecnológicamente innovador. Esta utilidad residual puede dividirse entre X y Y con base en su participación en los costos totales de I&D, ya que asumimos en este ejemplo que el gasto que cada empresa realiza en I&D refleja su contribución relativa a la innovación tecnológica del producto, y por tanto al valor del bien.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

El costo total de I&D es de 250. La empresa X gastó 150 y Y gastó 100 en I&D, lo que representa del gasto total el 60% y 40%, respectivamente. Así, la utilidad residual será repartida entre las empresas en base a estos porcentajes, siendo 390 de utilidad para X y 260 de utilidad para Y.

De esta manera, las utilidades netas obtenidas por cada empresa después del ajuste serían:

Utilidad neta de X  $15 + 39 = 54$

Utilidad neta de Y  $20 + 26 = 46$

El estado de resultados ajustados con los nuevos datos para fines fiscales sería como sigue:

Cuadro 2.2. Información Financiera Ajustada del Grupo Multinacional

Concepto	Pais 1	Pais 2	Resultados Consolidados
	X	Y	
Ingresos	554	1000	1554
Compras	100	540	654
Costo de producción	150	200	350
Costo de ventas	250	754	1004
Utilidad bruta	304	246	550
Gastos I&D	150	100	250
Gastos de operación	100	100	200
Gastos totales	250	200	450
<b>Utilidad de operación</b>	<b>54</b>	<b>46</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Como se aprecia en los resultados anteriores, la aplicación del método residual de división de utilidades no altera el resultado global de las empresas afiliadas consolidadas, puesto que la utilidad global continua siendo de 100. Lo que el método de precios de transferencia alteró fue la asignación de utilidades entre las empresas afiliadas. La empresa afiliada X, que anterior a la aplicación de la metodología de precios de transferencia no reportaba utilidades en su país, ahora se le ha reasignado una utilidad de 54. Por su parte, la empresa afiliada Y que acumulaba los 100 de utilidad global, ahora sólo se le corresponden 46.

## ii. Limitaciones al uso de estos métodos

Las limitaciones que la OCDE establece para la aplicación de los métodos de división de utilidades son:

- Aunque no se depende de la información de empresas independientes, existe la dificultad práctica para obtener información de afiliadas extranjeras.
- Las empresas independientes generalmente no calculan sus precios de transferencia por el método de división de utilidades
- Existe dificultad de medir todos los ingresos y costos asumidos acumulados por las distintas empresas asociadas debido a las diferencias en principios contables y en las monedas en que se pactan las operaciones.
- Existe dificultad para identificar los gastos de operación relacionados a las transacciones asociadas y a las demás actividades de las empresas asociadas.
- El uso de este método no ha sido frecuente y ha ocurrido principalmente en acuerdos bilaterales.

## 3. Método de márgenes transaccionales de utilidad neta (MMTN)

Este método evalúa el margen de utilidad neta (ya sea respecto a costos, ventas o activos) obtenido por el contribuyente analizado en transacciones con partes relacionadas. El MMTN

opera en forma similar a los métodos de precio de reventa y costo más margen, por lo que el margen de utilidad de plena competencia para la transacción analizada debe ser el que se obtiene en transacciones con partes no relacionadas, o en su defecto, el que obtienen empresas independientes comparables.

A diferencia de los métodos de partición y residual de partición de utilidades, la aplicación del método de márgenes transaccionales de utilidad neta no requiere contar con información de más de una de las partes afiliadas involucradas en la transacción analizada.

En resumen, el método de márgenes transaccionales depende de hechos y circunstancias relevantes tales como: actividad económica preponderante, tipo de mercados involucrados, composición de activos empleados, tamaño y alcance de las operaciones, y ciclo económico de producción de la empresa. Pero también de elementos tales como: recursos empleados y riesgos asumidos; de las funciones desarrolladas más que de las características físicas de los bienes o servicios transferidos; de las variaciones en las estructuras de costos; de las diferencias en la experiencia de negocios; y de las diferencias en la eficiencia administrativa.

## SECCIÓN II. PRÁCTICA

### CAPITULO 3. DISPOSICIONES FISCALES DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

En ocasiones, la aplicación práctica del principio de plena competencia presenta ciertas complejidades y crea incertidumbre para las EMN y las administraciones fiscales. Para efecto de simplificar y ayudar a establecer los precios de transferencia en cada país, se han diseñado disposiciones fiscales y directrices de procedimientos administrativos para facilitar a las EMN el cumplimiento de sus obligaciones en materia fiscal.

La mayoría de los países desarrollados han basado su reglamentación de precios de transferencia en las directrices de la OCDE y en las disposiciones del artículo 482 del Código de Rentas Internas de los Estados Unidos. La OCDE inició la evaluación de cuestiones relacionadas con la fijación de precios de transferencia en su publicación "Transfer Pricing and Multinacional Enterprises" de 1979, que se complementó con las pautas adicionales que contiene el documento "Transfer Pricing and Multinacional Enterprises: Tree Taxation Issues" de 1984 y nuevamente con el documento "Thin Capitalization" de 1987. Debido a la importancia creciente de las operaciones de las EMN y, por tanto, de los precios de transferencia, la OCDE se ha enfocado a emitir directrices actualizadas en la materia. Así, las actualizaciones de 1995, 1996 y 1997 tienen la finalidad de ayudar a las administraciones fiscales y a las EMN para encontrar soluciones satisfactorias en materia de fijación de precios de transferencia.

Por su parte, la Administración de Recaudación Tributaria de Estados Unidos (Internal Revenue Service, IRS) controla la fijación de precios de transferencia a través de su artículo 482, el cual se ha revisado varias veces y se han introducido cambios importantes en casi cada revisión.

Algunos países en desarrollo han basado su reglamentación en las directrices de la OCDE y en variaciones de éstas. A grado tal que países como México, han establecido en su Ley interna el uso de las directrices para la interpretación en materia de precios de transferencia.

## **I. PANORAMA INTERNACIONAL DE LA LEGISLACIÓN EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA**

### **A. Importancia de los precios de transferencia**

En los últimos años, los precios de transferencia han adquirido mayor importancia tanto para las administraciones fiscales de los países como para los directivos de las EMN. Por el lado de la autoridad, cada vez más países incorporan a su legislación interna disposiciones sobre precios de transferencia, esto debido a la conciencia que toman de la posible pérdida de ingresos fiscales. Para dar una perspectiva de la importancia global que han adquirido los precios de transferencia como tema fiscal, se presentan los siguientes datos<sup>15</sup>:

- 24 países tienen leyes de precios de transferencia específicas (Argentina, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, China, República Checa, Dinamarca, Francia, Alemania, India, Italia, Japón, Corea, México, Holanda, Nueva Zelanda, Polonia, Sudáfrica, España, Suecia, Reino Unido, Estados Unidos y Venezuela).
- 22 de los 24 países tienen regulaciones de precios de transferencia.
- 15 requieren a los contribuyentes revelar información sobre operaciones con partes relacionadas.
- 13 países requieren de alguna forma documentación de sus operaciones intrafirma.
- 11 países recomiendan a los contribuyentes mantener documentación, y
- 10 países cuentan con provisiones penales sobre precios de transferencia.

---

<sup>15</sup> "Strategy Matrix for Global Transfer Pricing". Deloitte Touche Tohmatsu. Junio 2001.

Por parte de las empresas, de acuerdo a una investigación elaborada por Ernst & Young<sup>16</sup>, los precios de transferencia están a la cabeza de los aspectos fiscales internacionales más importantes para los directivos de las EMN. Por ello, cada vez más empresas tratan de entender como los precios de transferencia pueden impactar cada etapa de sus operaciones. Establecer los precios de transferencia de forma correcta puede significar diferencias importantes en la maximización de los factores de valor para los accionistas, incluyendo crecimiento redituable, minimización de costos, eficiencia en el capital de trabajo y capital fijo, y por supuesto, minimización de impuestos.

A través de entrevistas a directores de finanzas e impuestos de 638 EMN, el estudio encontró que para el 85% de las empresas el aspecto fiscal principal que actualmente enfrentan son los precios de transferencia; asimismo, para el 61% este aspecto será el principal aspecto que esperan afrontar en el futuro. Dicho porcentaje se ha incrementado respecto a los datos de 1999 y 1997.

**Aspectos fiscales internacionales más importantes. Casa matriz**

	2001	1999	1997
Precios de Transferencia	85	78	81
Doble tributación	81	83	88
Créditos fiscales extranjeros	74	-	-
Impuestos al valor agregado	71	64	66
Regla de control a empresas extranjeras	68	69	71
Expansión de una red de tratados fiscales	56	55	64
Impuestos aduanales	53	50	53
Gravación de empleados expatriados	50	51	68

Fuente. Transfer Pricing 2001 Global Survey, Ernst & Young 2001

Un aspecto íntimamente relacionado con los precios de transferencia es la doble tributación, la cual representó el segundo aspecto más preocupante para las EMN. El 81% de las EMN entrevistadas respondió que la doble tributación representa una preocupación importante.

<sup>16</sup> Transfer Pricing 2001 Global Survey, Ernst & Young International, 2001

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Asimismo, de entrevistas realizadas a 176 empresas subsidiarias de EMN en Argentina, Australia, Canadá, México, Francia Alemania, Italia, Holanda, Nueva Zelanda, Reino Unido, Estados Unidos y Venezuela, se encontró que para el 94% de las empresas, los precios de transferencia representan el principal tema fiscal y para el 66% de las subsidiarias los precios de transferencia serán la cuestión más importante en el futuro.

**Aspectos fiscales internacionales más importantes. Subsidiarias**

	2001	1999	1997
Precios de Transferencia	94	85	88
Doble tributación	76	80	87
Créditos fiscales extranjeros	68	-	-
Impuestos al valor agregado	75	65	42
Regla de control a empresas extranjeras	62	56	58
Expansión de una red de tratados fiscales	64	62	59
Impuestos aduanales	66	72	66
Gravación de empleados expatriados	49	55	58

Fuente. Transfer Pricing 2001 Global Survey. Ernst & Young 2001

#### B. Características de la legislación de los países más importantes

Aunque los conceptos son esencialmente los mismos de un país a otro, se observan diferencias y matices que hacen que para una empresa un régimen de precios de transferencia sea diferente de aquel bajo el que operan sus socios comerciales, con lo que se pueden crear posibles problemas de cumplimiento.

A continuación se presenta un panorama de las legislaciones en materia de precios de transferencia existente en los países más importantes en la materia.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

## 1. Países desarrollados

### Canadá

Hacienda de Canadá (Revenue Canadá) reglamenta la fijación de precios de transferencia a través del artículo 69 de la Ley del Impuesto sobre la Renta del Canadá. Esta norma exige que el método empleado sea compatible con el principio de plena competencia, de conformidad con las directrices de la OCDE.

### Japón

La Administración Fiscal Nacional del Japón regula la fijación de precios de transferencia a través del artículo 66-5 de la Ley de Medidas Tributarias Especiales y la Ley de Medidas Tributarias Especiales motivadas por un Tratado Tributario. Esta reglamentación se basa en las directrices de la OCDE y se aplica de forma flexible para eliminar la transferencia de recursos y la doble tributación. Y a la vez aligera la carga que representa la presentación de informes por parte de las EMN. Las regulaciones japonesas también protegen a las EMN de las auditorías y sanciones impuestas por la administración fiscal de los Estados Unidos, en aplicación del artículo 482. A raíz del número cada vez mayor de auditorías a sus EMN en aquel país, la administración fiscal japonesa realiza más auditorías a EMN no japonesas.

### Reino Unido

"The Inland Revenue" controla los precios de transferencia aplicando los artículos 770 a 773 de la Ley de los impuestos sobre la Renta y sobre las Sociedades de 1988. Esta reglamentación también se basa en las directrices de la OCDE y suponen una interpretación flexible del principio de libre competencia, aplicado a las transferencias de bienes intangibles e intangibles.

### Australia

La oficina australiana de impuestos (OAI) es el organismo encargado de fiscalizar los precios de transferencia en ese país. Las disposiciones en materia de precios de transferencia establecen los principios a ser aplicados al seleccionar y aplicar la metodología de precios de

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

transferencia. Comenta las metodologías que acepta la OAI, y las circunstancias en que las diversas metodologías se consideran apropiadas.

## 2. Países en Desarrollo

Algunos países en desarrollo han basado sus regulaciones en las directrices de la OCDE. La República de Corea y México, por ejemplo, tienen regímenes de precios de transferencia relativamente bien desarrollados. Corea regula los precios de transferencia a través del artículo 20 de su Ley de Impuesto sobre la renta de corporaciones y en regulaciones administrativas emitidas por la Oficina Nacional de Administración de Impuestos en 1990.

México fue el primer país de Latinoamérica en introducir regulaciones y requerimientos de información sobre precios de transferencia intercompañía basados en los lineamientos de la OCDE. A partir de que México publicó su ley, otros países de Latinoamérica, incluyendo Argentina, Brasil, Venezuela y Chile han emitido sus propias regulaciones con grandes similitudes a las mexicanas.

### C. Marco legal para la aplicación de precios de transferencia en México

#### 1. Antecedentes

En 1992 entraron en vigor las primeras reglas en materia de precios de transferencia entre partes relacionadas, las cuales fueron incorporadas en el artículo 64-A de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Antes de dicha reforma, el artículo 64 de la ley era la única disposición legal que dotaba a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de facultades para la modificación de la utilidad o pérdida fiscal mediante la posibilidad de determinar el precio en que los contribuyentes pactaban sus operaciones.

El interés del Estado Mexicano por el establecimiento de nuevas disposiciones en materia de precios de transferencia tiene su origen en el importante intercambio comercial realizado por

EMN localizadas en México, además de la importante participación de nuestro país en la celebración de Tratados para Evitar la Doble Tributación Internacional.<sup>17</sup>

Por ello, México tuvo que estructurar una respuesta legislativa para la regulación fiscal de las operaciones celebradas entre empresas de un mismo grupo. Con la visión de fiscalizar dichas operaciones, fue necesaria la adopción de principios de vigencia internacional, tal y como lo es el Principio de Plena Competencia.

Este principio fue recomendado por la OCDE, el cual considera que en las operaciones celebradas entre partes relacionadas se deben fijar los precios y montos de contraprestaciones que se hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Bajo este esquema, se fundamenta en la Ley del Impuesto sobre la Renta, la regla especial del artículo 64-A para personas morales, con la cual se define el concepto de partes relacionadas y da fuerza obligatoria al Principio de Plena Competencia sugerido por la OCDE, prevaleciendo dicha regla especial sobre la regla general del artículo 64, acotando la posibilidad para la determinación de precios de transferencia por parte de la autoridad fiscal exclusivamente en operaciones comerciales en las que se involucren dos o más partes relacionadas.

## 2. Legislación vigente en 2002

Con las reformas del año 2002, las disposiciones sobre precios de transferencia están contenidas en el Título Sexto, Capítulo II de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR). Con estas reformas, las reglas de precios de transferencia, en términos generales, siguen siendo las mismas de años anteriores.

---

<sup>17</sup> Con el ingreso de nuestro país a la OCDE en el año de 1994, se celebraron diversos tratados para evitar la doble tributación internacional, bajo el esquema del denominado Modelo de Convenio de Doble Imposición sobre la Renta y el Patrimonio, mediante el cual, precisamente en su artículo 9 se regulan disposiciones inherentes a los Precios de Transferencia, que son la base de las regulaciones de esta materia no sólo dentro del esquema internacional sino también de la legislación doméstica mexicana.

## **i. Obligaciones de los contribuyentes**

El Capítulo II referente a las EMN, señala en su artículo 215 y artículo 86 fracción XV la obligación, para las personas morales que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero, de determinar sus ingresos acumulables y deducciones autorizadas, considerando para estas operaciones los precios o montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables. (Antes del año 2002 esta obligación estaba contenida en el artículo 64-A de la LISR)

Asimismo, en el artículo 106 párrafo 8 se establece la obligación para las personas físicas que celebren operaciones con partes relacionadas de determinar sus ingresos acumulables y sus deducciones autorizadas considerando los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables. (Hasta antes del año 2002, la obligación para personas físicas se encontraba en el artículo XX de la LISR)

Asimismo, la misma ley en su artículo 86 Fracción XII (antes Art. 58 fracción XIV) obliga a las personas morales a conservar la documentación comprobatoria que acredite que sus operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero se pactaron a precios de mercado. En este Artículo se menciona que la información que el contribuyente debe conservar debe contener los siguientes datos:

- El nombre, denominación o razón social, domicilio y residencia fiscal de las personas relacionadas con las que se celebren operaciones, así como la documentación que demuestre la participación directa e indirecta entre las partes relacionadas;
- Información relativa a las funciones o actividades, activos utilizados y riesgos asumidos por el contribuyente;

- Información y documentación sobre las principales operaciones con partes relacionadas y sus montos, por cada parte relacionada y por cada tipo de operación de acuerdo a la clasificación y con los datos que establece el artículo 215 de la Ley.
- El método aplicado conforme al artículo 216 de la ley, incluyendo la información y la documentación sobre operaciones o empresas comparables por cada tipo de operación.

Sin embargo, existen dos casos para los cuales la LISR contempla excepciones para la conservación de documentación. Así, los contribuyentes que se encuentren en alguna de las siguientes situaciones no están obligados a conservar la documentación que demuestre que sus operaciones con partes relacionadas del extranjero se pactaron cumpliendo el principio de plena competencia:

- Contribuyentes que realicen actividades empresariales cuyos ingresos en el ejercicio inmediato anterior no hayan excedido de 13 millones de pesos.
- Contribuyentes que obtengan ingresos derivados de la prestación de servicios profesionales que no excedan de 3 millones de pesos.

Los contribuyentes que realicen operaciones con entidades ubicadas en territorios con regímenes fiscales preferentes y que caigan en los casos anteriores no pueden gozar de dicha exención, debido a que, de acuerdo al artículo 215, la autoridad presume que las operaciones entre residentes en México y paraísos fiscales son entre partes relacionadas en las que los precios o montos de las contraprestaciones no se pactan de acuerdo al principio de plena competencia.

#### a) Declaración de partes relacionadas

Con el fin de proteger su base gravable a través de la implementación de reglas en materia de precios de transferencia; y de la necesidad por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de contar con herramientas que permitan llevar a cabo la adecuada programación de los actos de fiscalización en materia de precios de transferencia, en el año 2000, el Congreso de la Unión aprobó una declaración informativa relativa a partes relacionadas.

La obligación de presentar dicha declaración quedó establecida en los artículos 58 fracción XV para personas morales (Artículo 86 fracción XIII de la reforma de 2002) y 112 fracción XIV (Personas Físicas) de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Las declaraciones de operaciones efectuadas en los años 2000 y 2001 se debieron presentar en el mes de febrero del año inmediato siguiente; para la información sobre operaciones realizadas durante el año 2002, el formato se debe presentar en el mes de marzo del año inmediato posterior.

La forma oficial publicada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público es muy analítica y requiere que se describan detalladamente cada una de las operaciones celebradas con dichas relacionadas especificando por transacción, el nombre de la relacionada, su residencia, el tipo y monto de la operación, el margen de utilidad o pérdida, el método de precios de transferencia utilizado y el porcentaje de utilidad o pérdida obtenido en cada operación. En el anexo 1 se presenta el formato vigente.

La multa por no presentar el formato 55 o presentarlo de forma errónea puede oscilar actualmente entre \$40,000 y \$80,000 pesos. A través de esta declaración la Autoridad Fiscal contará con elementos que le permitirán fiscalizar el no cumplimiento con el principio de plena competencia. En este caso, dicha autoridad puede determinar los ingresos acumulables y deducciones autorizadas de los contribuyentes que no hubieran establecido correctamente los precios de transferencia con la respectiva determinación de créditos fiscales que incluirán: el

impuesto omitido a juicio de la autoridad, la inflación correspondiente a dicho impuesto, los recargos respectivos y la multa aplicable.

## ii. Facultades de la autoridad fiscal

En caso de que las empresas no pacten sus transacciones a precios de mercado, el artículo 215 faculta a las autoridades fiscales para modificar la utilidad o pérdida fiscal a través de la determinación del precio al que los contribuyentes venden o adquieren bienes, servicios o realicen cualquier otra transacción con partes relacionadas.

Para la determinación del precio correcto, las autoridades deberán tomar en cuenta los precios y montos que partes independientes hubieran utilizado en operaciones comparables. Para efectos de esto, la LISR en su artículo 215 considera como operaciones o empresas comparables cuando no existan diferencias entre éstas que afecten de manera importante el precio o monto de la contraprestación o el margen de utilidad, y si existieran se puedan eliminar mediante ajustes razonables. Para determinar dichas diferencias se deberá efectuar un análisis funcional considerando, entre otros y según el método utilizado, los elementos de comparabilidad señalados en el capítulo uno de este trabajo.

Un caso en el que la ley supone de antemano que los precios no son de plena competencia es cuando se realizan operaciones con paraísos fiscales<sup>18</sup>. En este caso la LISR presume que las operaciones entre residentes en México y sociedades o entidades ubicadas o residentes en jurisdicciones de baja imposición son entre partes relacionadas en las que los precios y montos de las contraprestaciones no se pactan a precios de mercado.

---

<sup>18</sup> Paraísos fiscales o jurisdicciones de baja imposición son aquellos países relativamente pequeños o territorios que tienen tasas de impuestos bajas y frecuentemente exenta de impuestos todo o la mayor parte del ingreso derivado de fuentes externas. Por ejemplo, Bahamas, Bermuda, Panamá, Suiza.

Una adición importante a la Ley en materia de precios de transferencia mexicana realizada en la reforma de 2002 consiste en utilizar las Directrices sobre Precios de Transferencia de la OCDE para la interpretación de la LISR en materia de precios de transferencia.

### iii. Metodología aceptada para la aplicación de los precios de transferencia en México

En el artículo 216 de la misma ley (antes artículo 65), la autoridad fiscal establece los métodos aceptados que puede utilizar el contribuyente para determinar el precio o monto correcto en transacciones con partes relacionadas. Los métodos aceptados por la autoridad fiscal mexicana son seis y establecen lo siguiente:

#### a) Precio Comparable

Este método considera el precio o monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables

#### b) Precio de reventa

El PR, según la legislación mexicana, consiste en determinar el precio de adquisición de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación entre partes relacionadas, multiplicando el precio de reventa o de la prestación del servicio o de la operación de que se trate 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 estos efectos, el porcentaje de utilidad bruta se calcula dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas.

#### c) Costo adicionado

El CA consiste en determinar el precio de venta de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación, entre partes relacionadas, multiplicando el

costo del bien, del servicio o de la operación de que se trate por el resultado de sumar a la unidad el porcentaje de utilidad bruta que hubiera sido pactada con o entre partes independientes en operaciones comparables. El margen de utilidad bruta se calcula dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas.

#### **d) Partición de utilidades**

El MPU 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:

- 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;
- 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.

#### **e) Método residual de partición de utilidades**

EL MRPU 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:

- 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,

- **La utilidad de operación global se asignará de la siguiente manera:**
  - Se determinará la utilidad mínima que corresponda en su caso, a cada una de las partes relacionadas mediante la aplicación de cualquiera de los métodos a que se refieren las fracciones I, II, III, IV y VI de este artículo sin tomar en cuenta la utilización de intangibles significativos.
  - Se determinará la utilidad residual, la cual se obtendrá disminuyendo la utilidad mínima a que se refiere el párrafo 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.

**f) Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación**

El método MTUO consiste en determinar en transacciones entre partes relacionadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido empresas comparables o partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

**iv. Rangos de utilidad**

Al igual que las directrices de la OCDE, la legislación mexicana permite 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 consideran 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.**

## CAPITULO 4. INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO

### I. PANORAMA DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO

#### A. Antecedentes

En México, la instalación de plantas maquiladoras fue consecuencia tanto de factores externos como de factores internos. A nivel internacional, los procesos de maquila a través de empresas ensambladoras fue una estrategia iniciada por corporaciones estadounidenses para enfrentar la creciente competencia de las industrias de Japón y Europa como resultado del incremento de sus niveles de productividad. Así, a partir de los años sesenta las empresas norteamericanas comenzaron a trasladar sus procesos intensivos en trabajo a países de bajos salarios y mano de obra abundante aprovechando las fracciones aduaneras 806.30 y 807.00<sup>19</sup>, que permiten la entrada a Estados Unidos de productos ensamblados en el extranjero con componentes norteamericanos, pagando impuestos sólo sobre el valor agregado en el exterior.

Internamente la maquila fue favorecida por una política gubernamental orientada a estimular la instalación de estas plantas en el país. El establecimiento de plantas maquiladoras en México se inicia a partir de la década de los sesenta como resultado de la puesta en marcha del Programa Nacional Fronterizo (PRONAF) y del Programa de Industrialización Fronteriza (PIF) implantados por el gobierno en 1962 y 1965, respectivamente, con el objetivo de contrarrestar el gran desempleo de la frontera norte del país, agudizado por la terminación del Programa de Empleo de Trabajadores Temporales<sup>20</sup> convenido anteriormente por los gobiernos de México y Estados Unidos, y para apoyar la industrialización de la frontera.

<sup>19</sup> En la fracción 806.30 se incluyen los artículos de metal, excepto metales preciosos, que han sido manufacturados en E.U., exportados para ser transformados y posteriormente devueltos al mismo país para un proceso posterior. En la partida 807.00 se consideran los artículos ensamblados en países del exterior con componentes que hayan sido manufacturados en los E.U. En ambos casos el pago de los impuestos se calcula descontando del valor total de los productos importados el importe de los componentes o materias primas originarios de E.U. contenidos en ellos.

<sup>20</sup> El programa Braceros (firmado en 1942 y terminado en 1964) establecía que trabajadores mexicanos podía trabajar temporalmente en Estados Unidos en actividades como ferrocarriles, la agricultura y el procesamiento de alimentos. Mungaray "Crisis. Automatización y

Uno de los mecanismos del PIF para lograr la industrialización y abatir el desempleo fue la atracción de la inversión extranjera directa en forma de empresas dedicadas a realizar operaciones de ensamblaje. Para ello el gobierno estableció un régimen fiscal especial que ha permitido a estas empresas importar temporalmente y libre de impuestos maquinaria, equipo, partes y materias primas para su procesamiento o armado dentro del país, con la condición de que todo su producto se retorne al exterior una vez terminada la operación. Además, el estímulo para la instalación y expansión de estas empresas se ha realizado mediante la creación de infraestructura, incentivos fiscales y el establecimiento de medidas proteccionistas.

### B. Conceptos y Generalidades

La maquila es una forma técnica flexible de organización de la producción, es decir, es una estrategia empresarial que permite realizar ciertas actividades o etapas de un proceso productivo en aquellos lugares en donde se puede crear una ventaja competitiva<sup>21</sup> aprovechando los recursos e incentivos que presenta. Con el adelanto técnico se ha podido descomponer el proceso productivo en fases o etapas de acuerdo al grado o intensidad del factor productivo que utilizan (o sea, en base al grado de desarrollo tecnológico con que se realizan), es decir, principalmente en etapas trabajo intensivas y las que utilizan en una proporción mayor el capital o tecnología. Así, la maquila analizada como proceso productivo es resultado de la descomposición del mismo y consiste en trasladar ciertas etapas del proceso productivo a aquellos lugares que, además de contar con las condiciones físicas e incentivos económicos para la realización de esas actividades, son los más convenientes para la estrategia de la empresa que desea beneficiarse de las operaciones de maquila.

En México, la definición de maquila ha variado a medida que se han registrado transformaciones en las características del proceso productivo. Hasta 1972 se la caracterizaba

---

maquiladoras". Pp. 117

<sup>21</sup> En este trabajo se entenderá por ventaja competitiva aquella ventaja creada por la empresa "La ventaja competitiva resulta principalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus competidores. Puede tomar la forma de precios menores que los de los competidores para beneficios equivalentes o la provisión de beneficios exclusivos que sobrepasan más de un costo extra". Michael E. Porter. Ventaja competitiva. México 1997.

como una actividad de ensamble y acabado de artículos extranjeros que debían ser exportados una vez terminados. Posteriormente se agregó el concepto de transformación y, a partir de 1983, una operación de maquila se define como un proceso industrial o de servicios destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías importadas temporalmente para su exportación posterior.

### 1. Programa de maquila

Las empresas maquiladoras de exportación son aquellas empresas manufactureras instaladas en el país, de propiedad nacional o extranjera, que trabajan bajo un programa de operación de maquila aprobado por la Secretaría de Economía (Antes Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SECOFI). Mediante un contrato estas empresas se comprometen con una empresa localizada en el extranjero a realizar operaciones de maquila, es decir, a realizar un proceso industrial o de servicio destinado a la transformación, manufactura, ensamble o reparación de mercancías importadas temporalmente para su exportación una vez que ha sido terminado el proceso.

El programa de maquila es un instrumento mediante el cual se permite a las empresas importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en el proceso productivo de productos de exportación, sin cubrir el pago de impuestos de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias. Asimismo, para realizar aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o apoyar a ésta.

Los programas de maquila se otorgan en cuatro modalidades:

- Empresas dedicadas a realizar operaciones 100% para exportación.
- Empresas establecidas en el país que cuentan con capacidad ociosa y que desean ocuparla para operaciones de maquila.
- Empresas que realicen operaciones de servicio que tengan como finalidad la exportación o apoyar a ésta.

- Empresas que desarrollan programas de albergue, es decir, son proyectos de exportación por parte de empresas extranjeras que facilitan la tecnología y el material productivo a empresas mexicanas, sin operar directamente dichos proyectos.

## 2. Modalidades de organización

Desde el punto de vista de la propiedad, existen tres diferentes planes de operación para las empresas maquiladoras, dependiendo del compromiso y riesgo que la EMN quiera mantener en México:

### i. Subsidiarias

Esta modalidad que asumen algunas maquiladoras forma parte del comercio intrafirma, definido como el comercio que se realiza entre la EMN y sus filiales, así como entre estas mismas. Así, las maquiladoras son propiedad de empresas extranjeras. En esta modalidad, la empresa matriz tiene el control total de las operaciones de la maquiladora, desde el proceso productivo hasta el administrativo, proporcionando todos los insumos y recursos necesarios.

Esta opción es ventajosa para la EMN que:

- Quiere un control máximo de las operaciones;
- Planea el uso a largo plazo de servicios de maquila;
- Cuenta con el capital necesario para la inversión;
- Ha planeado cada aspecto de las operaciones de la maquiladora, desde su incorporación y registro hasta la producción y transportación, incluyendo estrategias aduaneras; y
- Cuenta con recursos intangibles, como tecnología y conocimiento, que pueden ser aprovechados por la maquiladora.

La propiedad directa implica que la EMN es responsable de todos los aspectos de la maquiladora. Estos incluyen la selección de su localización, construcción, incorporación, registro, administración de recursos humanos, el inicio y la continuación de las operaciones. La

EMN debe realizar los trámites aduaneros, fiscales, seguros y los aspectos contables. Aunque, las EMN que escogen este tipo de relación con la maquiladora dependen en gran medida de asistencia externa, incluyendo contadores, abogados, consultores, agentes aduanales y transportistas.

ii. Subcontratistas

Son aquellas empresas maquiladoras que son contratadas por EMN para que realicen ciertas actividades industriales bien definidas. En este caso, el subcontratador contrata los servicios industriales de una maquiladora proporcionándole los insumos, la maquinaria y equipo en calidad de préstamo o arrendamiento y establece las especificaciones que el producto debe contener. Por su parte, el subcontratista proporciona los trabajadores, el personal técnico y realiza trámites fiscales y aduanales. Esta modalidad permite a la empresa matriz aprovechar la planta ya instalada de una maquiladora y beneficiarse de su experiencia en la producción de determinado bien o en la realización del cierto proceso.

La subcontratación provee a la EMN con costos bajos de trabajo y con inversiones de capital mínimas. Esta opción es buena para empresas pequeñas que no cuentan con los recursos para realizar la inversión de capital requerida para mantener una planta propia, así como para grandes empresas que no tienen un gran volumen de producción que justifique una entidad independiente y propia. Asimismo, la subcontratación puede ser una opción viable para empresas que tienen una producción estacional.

iii. Empresas que operan bajo un programa de albergue o abrigo (shelter)

Son aquellas empresas "mexicanas locales y especiales que "conocen el negocio" y ofrecen servicios de maquila a una empresa extranjera hasta que ésta se encuentre preparada para establecer su propia subsidiaria, cree una relación a largo plazo con una empresa mexicana o decida dejar de ensamblar en México"<sup>22</sup>. Bajo el programa shelter, la maquiladora realiza la mayoría de los trámites necesarios para la formación y operación de la planta. Por ello, esta

<sup>22</sup> Grunwald, Joseph et. al. La fábrica mundial: el ensamble extranjero en el comercio internacional. FCE. México, 1991. P.203.

opción requiere una mínima inversión de capital y personal por parte de la EMN. Los servicios que otorga una shelter son el uso de la planta, maquinaria y equipo, personal (excepto altos directivos), realiza los trámites aduanales, arreglos legales y, en general, todos los requisitos y condiciones necesarias para la operación de sus actividades dentro del país. Esta modalidad permite a la empresa extranjera experimentar sin incurrir en grandes riesgos, pudiendo decidir después de cierto tiempo si instala una planta maquiladora o si contrata los servicios de un subcontratista de forma permanente.

La diferencia entre los dos últimos planes radica en el grado de supervisión del proceso productivo y en la forma de pago. En el caso de la operación shelter, el cliente usualmente asigna a un técnico de tiempo completo que se responsabiliza de montar la línea de ensamble y de vigilar que la producción satisfaga los requerimientos de calidad y cantidad establecidos por el cliente. En el caso de la subcontratación, la maquiladora es totalmente responsable de la operación. La empresa shelter realizará el cobro a su cliente extranjero por hora-planta trabajada; en el caso del subcontratador el pago es hecho en base a un precio por pieza.

### C. Características de las Empresas Maquiladoras

La maquiladora típica mexicana tiene como actividad principal el ensamble de productos. En general, no realiza actividades de manufactura complejas o sofisticadas. Tampoco efectúa actividades de diseño e investigación y desarrollo de productos. Este tipo de empresas no realiza servicios de compra de materiales, ni de distribución, marketing, publicidad o venta. Estas actividades al igual que las de transporte, financiamiento y administración son por lo general desarrolladas por las compañías matrices de las cuales dependen.

La maquiladora mexicana, de propiedad extranjera principalmente, no posee activos fijos propios. Los activos utilizados son propiedad del residente en el extranjero, el cual cede a la maquila los derechos para su uso y goce temporal en comodato. De igual manera, los inventarios y materias primas que son transformados por las maquiladoras, son proporcionados

generalmente por las empresas afiliadas para las cuales realizan el servicio de ensamble, transformación o reparación de mercancías.

Por las razones señaladas anteriormente, las maquiladoras mexicanas no asumen los mismos riesgos que una empresa manufacturera tradicional, tales como costos de sobreproducción, inventarios, fluctuación de precios, productos obsoletos, o riesgo de mercado, ya que su producción y compra esta garantizada. Adicionalmente, al no procesar ni adquirir sus propios insumos no se ve afectada por el desabasto o cambios bruscos en la oferta de estos, además de que no realiza actividades significativas de distribución o venta de productos. En consecuencia, se esperaría que la tasa de rentabilidad generada por la industria maquiladora mexicana debería ser menor a la que obtendría una empresa manufacturera tradicional.

#### D. Ventajas de las Empresas Maquiladoras

México ofrece importantes atractivos económicos para las empresas extranjeras. Las principales, en comparación a otros países con programas similares, pueden clasificarse en económicas, estratégicas, geográficas, legales y fiscales.

##### 1. Ventajas económicas

Las principales ventajas económicas se refieren a los bajos costos salariales, utilidades, costos de construcción y terrenos y arrendamiento de instalaciones. Adicionalmente de estos beneficios en costos, se deben considerar los costos de transporte, gastos de administración y otros cargos, así como ventajas cambiarias.

##### 2. Ventajas estratégicas:

- Disponibilidad de servicios profesionales especializados;
- Disponibilidad de servicios bancarios especializados;
- Utilización de centros de entrenamiento propiedad del gobierno mexicano;
- Fuerza de trabajo eficiente y capacitada y Know how administrativo;

- Estabilidad política y apoyo al programa de maquila;
- Acceso a recursos naturales e insumos; y
- Disponibilidad de plantas industriales listas para su utilización para operaciones de maquila.

### 3. Ventajas geográficas:

- Proximidad al mercado norteamericano y fácil acceso a otras regiones de occidente;
- Bajos costos de transporte y flete a mercados cercanos;
- Baja inversión potencial en inventarios y reducción de tiempos de entrega, debido a la cercanía geográfica con E.U; y,
- Eficientes comunicaciones.

### 4. Ventajas legales y fiscales:

- La operación de una planta maquiladora para la manufactura de bienes para exportación con bajas tasas impositivas.
- Ventas en el mercado interno en cierta proporción;
- Impuestos y aranceles bajos para la importación de maquinaria y de materiales y componentes;
- Importación de productos finales o componentes dentro de E.U bajo disposiciones arancelarias favorables;
- Sin restricciones en la estructura de capital de la maquiladora;
- Las plantas pueden establecerse en cualquier parte del territorio nacional;
- Reglas especiales de inmigración para ejecutivos y técnicos extranjeros; y
- Acceso a otros mercados latinoamericanos a través de acuerdos regionales.

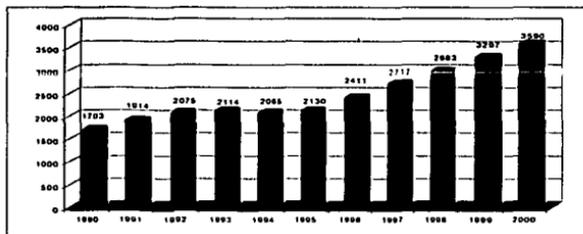
## E. Situación Actual de la Industria Maquiladora de Exportación en México

Hasta el año 2000, la industria maquiladora de exportación (IME) fue probablemente el sector más dinámico e importante para la economía mexicana en términos de inversión extranjera directa, generación de empleos, divisas y oportunidades de capacitación.

### 1. Establecimientos

En 1990 existían 1,703 empresas maquiladoras en el país, número que se duplicó en diez años, alcanzando la cifra de 3,590 empresas en el año 2000. La tasa media de crecimiento por año durante este período fue equivalente al 7.74%.

Número de establecimientos de la IME

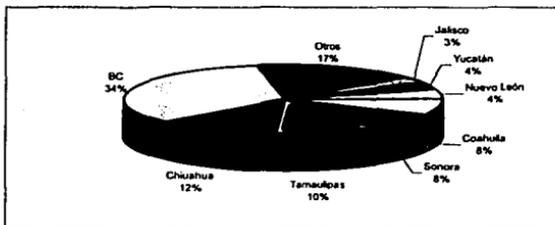


FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Marzo 2001.

A principios de la década de los años noventa, más del 90% de las maquiladoras instaladas en México se localizaban en la franja fronteriza del norte de nuestro país. En el año 2000, la frontera norte concentraba el mayor número de empresas, aunque su importancia relativa para el establecimiento de maquiladoras ha disminuido hasta ubicarse en un porcentaje del 76.8% de los establecimientos totales.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### Establecimientos por Entidad Federativa, 2000



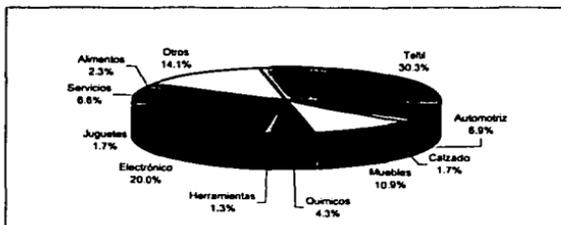
FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Marzo 2001.

## 2. Ramas de actividad económica

La estructura productiva de la industria maquiladora esta conformada de 12 ramas industriales. Destacan por su importancia en el número de establecimientos, la rama de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, la textil y la de muebles, partes y otros productos de madera y metal. En el periodo 1990-2000 estas ramas concentraron en promedio el 23.7%, 21.9% y 12.6% de los establecimientos, respectivamente. Sin embargo su importancia relativa ha cambiado de manera importante. En el año 2000 existían 1088 empresas dedicadas al sector textil, número tres veces mayor al existente en 1990, lo que significó un incremento en la participación dentro del total de 16.3% a 30.3%. Por el contrario, el sector eléctrico y electrónico aumentó en términos absolutos de 472 a 717 empresas, sin embargo, a pesar del incremento tuvo una importante caída en su participación relativa. En 1990 representaba el 27.7% de los establecimientos totales, porcentaje que se redujo a 19.97% en el año 2000.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### Empresas maquiladoras por rama económica, 2000

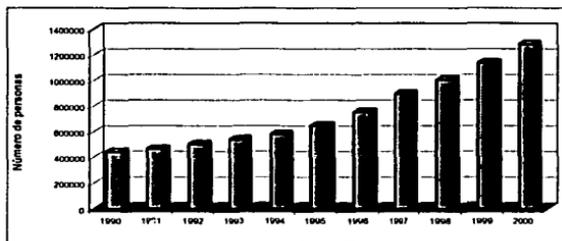


FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Marzo 2001.

### 3. Empleo

La generación de empleo ha sido uno de los elementos más importantes de la IME. De 1990 a 2000 la generación de empleo creció a una tasa media anual de 11.2%, llegando en el último año a ocupar a aproximadamente 1.3 millones de personas. A partir de 1995 se muestra un mayor repunte en el empleo de las maquiladoras como resultado de la crisis de 1994 que sufrió el país, la cual favoreció este tipo de actividades orientadas a la exportación.

### Personal Ocupado en la IME



FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Marzo 2001.

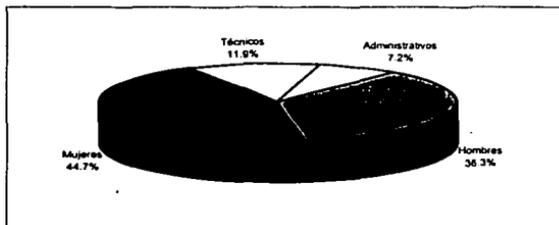
Por rama de actividad, las empresas que más mano de obra utilizan son las de productos electrónicos, la textil y la de autopartes. Estas ramas concentraron en el año 2000

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

aproximadamente el 66.5% del total. La participación relativa de cada rama ha variado a lo largo del periodo, con cambios importantes para algunas de ellas. Por ejemplo, la rama de autopartes redujo su participación de 23.4% a 18.4%; caso contrario a la rama textil, que aumentó su participación de 9.5% a casi 22%. En cuanto a la rama de electrónicos, ésta aumentó su participación de 25% a 26% en el año 2000.

Por otra parte, en cuanto a la estructura de la fuerza de trabajo ocupada en la industria maquiladora, los obreros han representado la mayoría con una participación porcentual de 80% en promedio durante el periodo 1990-2000. Históricamente, la industria maquiladora se ha caracterizado por emplear a un gran número de mujeres, sin embargo, la participación relativa de este grupo se ha reducido. A principios de 1990 este sector empleaba un total de 360.4 miles de obreros, de los cuales cerca del 61% eran mujeres. Para el año 2000 el número de mujeres trabajadoras en la IME alcanzó una participación de 44.7%, lo que significó una participación creciente de la mano de obra masculina en el sector.

**Estructura del empleo en la IME, 2000.**



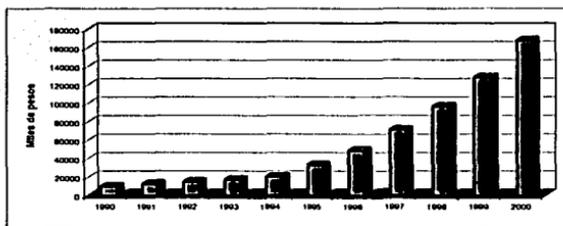
FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Marzo 2001.

Por otro lado, el personal técnico y administrativo se mantuvo relativamente constante. Los técnicos dentro de la IME alcanzaron la cifra de 152.6 mil personas, lo que representó el 11.9% del total; mientras que el personal administrativo llegó a 92.3 mil personas, siendo el 7.2% de los empleados a nivel nacional.

#### 4. Valor agregado

El valor agregado de la industria maquiladora se genera por el proceso de transformación de los insumos importados. Se compone principalmente de cuatro conceptos: sueldos, salarios y prestaciones, insumos y materias primas, gastos diversos (agua luz, teléfono, servicios) y utilidades. En 1990, la industria maquiladora generó un valor agregado aproximado de 9,918.5 millones de pesos, y para el año 2000 dicho concepto había alcanzado la cifra de 167,926.1 millones de pesos. Lo anterior significa que durante el 2000 el valor agregado de la industria maquiladora fue diecisiete veces superior al generado en 1990. También significa que de 1990 a 2000, la tasa media de crecimiento anual del valor agregado fue equivalente al 32.7%, cifra muy superior a la presentada por cualquier otro sector industrial de México. Cabe destacar que a partir de 1995, el valor agregado de la industria muestra un crecimiento más alto y pronunciado como respuesta a la crisis presentada a partir de ese año.

Crecimiento del valor agregado de la IME

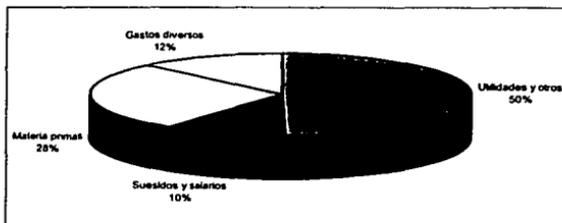


FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Marzo 2001.

Durante este período, aproximadamente el 51.5% del valor agregado generado por este sector correspondió al pago de sueldos y salarios, el 27.4% al pago de servicios administrativos, generales y de ventas, y el 14.0% al pago de dividendos e impuestos indirectos.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### Estructura del valor agregado de la IME, 2000.



FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Marzo 2001.

### 5. Insumos y materias primas

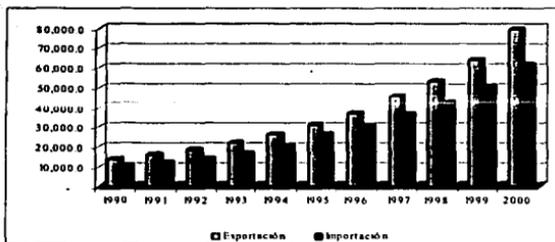
El gobierno ha otorgado a la industria maquiladora un régimen fiscal que le permite importar, libre de impuestos, todos los activos, insumos y materias primas utilizados en el proceso de producción, siempre y cuando retorne a su lugar de origen dichos activos y materiales de trabajo una vez concluido el proceso de ensamble o reparación de las mercancías. Este factor es una de las razones que explica el porque históricamente más del 95.0 % de los insumos y materias primas utilizados en el proceso productivo de la maquila son de origen extranjero.

En 1990, la industria maquiladora importaba materias primas por un monto equivalente a los 29,445 millones de pesos, lo que representó el 99% del total de insumos utilizados en el proceso de estas empresas. Para el año 2000, dicha cifra se incrementó a un monto aproximado de 505,707 millones de pesos, representando el 96.8%. Esta caída relativa en la utilización de insumos importados significa al mismo tiempo un ligero incremento de los insumos nacionales demandados por la IME. En 1990 los insumos nacionales representaron el 1.0% del total, cifra que se incrementó a 3.2% en 2000, alcanzado un monto de 16,718 millones de pesos.

## 6. Exportaciones

Las exportaciones en la industria maquiladora también han tenido un crecimiento importante y su participación en la cuenta corriente de la balanza comercial de México con el exterior ha crecido exponencialmente. En 1990, el sector maquilador exportaba bienes y servicios por un monto aproximado a los 13,872.5 millones dólares, lo que representó el 34% de las exportaciones nacionales. En el año 2000, dicha cifra se había multiplicado cuatro veces alcanzando un monto total de 79,467.4 millones de dólares, contribuyendo con casi el 47.7% del total. Este dinámico crecimiento significó crecer a una tasa media anual de 19%, porcentaje superior a la presentada por las exportaciones nacionales, que fue de 15.1%.

Comercio exterior de la IME



FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Marzo 2001.

## **CAPITULO 5. LEGISLACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA APLICABLE A INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO**

### **I. DISPOSICIONES FISCALES APLICABLES A LA INDUSTRIA MAQUILADORA**

La aplicación práctica de las disposiciones de precios de transferencia en México se inicia en 1995 y solamente a un sector en específico: la industria maquiladora de exportación. Particularmente, la ley se enfoca en aquellas empresas maquiladoras que realizan operaciones comerciales y financieras con partes relacionadas extranjeras.

A partir de ese año la autoridad fiscal establece que las empresas maquiladoras deben sujetarse a las reglas de precios de transferencia. Para esto, el gobierno emitió disposiciones fiscales que incluyen principalmente dos mecanismos a través de los cuales las empresas pueden cumplir y demostrar que sus precios de transferencia con partes relacionadas están de acuerdo con el principio de plena competencia. Estos mecanismos son el safe harbour y los acuerdos anticipados de precios (APA por sus siglas en inglés).

Estos mecanismos están vigentes actualmente, aunque la Reforma Fiscal para el ejercicio del 2000 incorporó modificaciones a la legislación tributaria de precios de transferencia. Estas modificaciones no son de fondo, el esquema del safe harbour contempla nuevos "niveles de utilidad mínimos" para dar cumplimiento a la regla y algunas cuestiones metodológicas que se comentan mas adelante.

#### **A. Safe Harbour**

##### **1. Directrices de la OCDE**

El safe harbour es un mecanismo administrativo establecido para un grupo específico de contribuyentes para facilitar el cumplimiento de las disposiciones fiscales en materia de precios de transferencia, siempre y cuando dichas empresas cumplan con los requisitos específicos del safe harbour establecidos en la legislación fiscal del país en cuestión. Una vez que estos

requisitos son satisfechos, las empresas multinacionales y sus afiliadas calificadas para este esquema quedan exentas de cualquier otra obligación fiscal relacionada con los precios de transferencia.

Estas reglas se consideran de protección segura o safe harbour (puerto seguro), ya que al cumplir con estas disposiciones, las EMN tienen la seguridad de que sus precios serán aceptados por las administraciones fiscales.

En términos generales, el esquema fiscal del safe harbour puede tener dos variantes: a) reglas que incluyen todas las transacciones efectuadas con empresas afiliadas internacionales; ó b) aplicar la disposición solo a algunas de las operaciones efectuadas con empresas afiliadas internacionales. Para lo cual se pueden establecer parámetros que se consideran apropiados por la administración fiscal, como por ejemplo un rango de precios o márgenes dentro del cual las empresas deben estar, o estableciendo umbrales para transacciones específicas (un límite mínimo de precio o margen que debe tener la empresa).

#### a) Objetivos del safe harbour

Los objetivos que se persiguen al establecer un safe harbour son: simplificar el cumplimiento con precios de transferencia; proporcionar seguridad de que cumpliendo con la disposición la empresa cumple con el principio de plena competencia; y disminuir la necesidad de fiscalización (revisiones y auditorías) por parte de la autoridad fiscal a las EMN.

#### b) Facilidades para el cumplimiento

El safe harbour permite a las empresas conocer de manera anticipada el rango de precios o márgenes dentro de los cuales debe estar su precio o margen para tener derecho al safe harbour y darse por cumplido con precios de transferencia.

El safe harbour facilita el cumplimiento de las obligaciones fiscales de los contribuyentes en aquellos casos donde la aplicación de la metodología de precios de transferencia resulta

sumamente complicada. Por ejemplo, en aquellos casos donde se requiere obtener mucha información y analizar múltiples datos económicos y financieros de las empresas afiliadas internacionales sujetas a revisión, sobre todo cuando los requerimientos por parte de la autoridad fiscal son desproporcionados en relación al tamaño de la empresa analizada.

#### c) Certidumbre jurídica

El safe harbour otorga a las empresas que cumplan con él, la certidumbre jurídica de que los precios de transferencia pactados conforme el safe harbour serán aceptados por las autoridades fiscales. Además, de que los contribuyentes tendrán la certeza de que no estarán sujetos a auditorías o revisiones administrativas con relación a sus precios de transferencia.

#### d) Simplificación administrativa

El safe harbour proporciona simplificación administrativa, tanto para los contribuyentes como para las propias autoridades fiscales, ya que se requiere de una revisión mínima a los contribuyentes que cumplan con la disposición por lo que se refiere a precios de transferencia.

Con lo cual se pueden asignar recursos a la revisión de otro tipo de contribuyentes.

#### e) Problemas con el uso del safe harbour

El establecimiento de un safe harbour para una categoría específica de contribuyentes puede tener consecuencias adversas, entre las que están la arbitrariedad que se crearía al establecer los precios de transferencia, las mayores oportunidades para la planeación fiscal y la mayor posibilidad de que ocurra la doble tributación debido a la posible incompatibilidad de safe harbours entre países.

#### f) Mecanismo unilateral y arbitrario

El safe harbour es un mecanismo fiscal unilateral y arbitrario porque su implementación no se lleva a cabo mediante negociaciones entre las autoridades fiscales de los países involucrados en la operación analizada, ni tampoco entre las autoridades fiscales y las empresas multinacionales.

#### **g) Inconsistencia con el principio de plena competencia**

En la práctica, existe la dificultad para establecer un criterio aceptable para la definición de un régimen adecuado del safe harbour. Por lo tanto, se pueden producir resultados de precios o márgenes de utilidad que no son consistentes con el principio de plena competencia. Por ejemplo, puede suceder que el safe harbour establece un método que no coincide con el que empresas independientes pactan en transacciones similares. El principio de plena competencia establece que se debe usar un método de precios que sea consistente con las condiciones que partes independientes establezcan en el mercado.

Es probable que los safe harbours sean arbitrarios ya que no siempre se adecuan a los hechos y circunstancias cambiantes del sector industrial al que se aplican. Para evitar esto, se requieren realizar análisis para actualizar los parámetros establecidos por el safe harbour. Esto significaría una carga adicional para la autoridad, ya que la información no es fácilmente accesible o se requiere tiempo y recursos para desarrollar una investigación más profunda. Esto sería contrario al objetivo de safe harbour que busca la simplificación administrativa.

#### **h) Doble tributación**

La posibilidad de una doble tributación representa la preocupación más importante al implantar un safe harbour. Estos influyen en la estrategia de precios de las EMN, ya que las induciría a cambiar la forma en que pactan sus precios, aunque no sean consistentes con el principio de plena competencia, con el único propósito de alcanzar las metas de precios o márgenes de utilidades impuestas por las autoridades fiscales de un país determinado y para evitar las posibilidades de revisión o auditoría por precios de transferencia.

Esta situación beneficiaría a la administración fiscal que proporciona el safe harbour ya que reportaría mayores ingresos gravables. Por el contrario, el safe harbour pondría en desventaja a las empresas afiliadas extranjeras y a sus respectivas administraciones fiscales dado que éstas reportarían menores utilidades, y en consecuencia, menores ingresos fiscales. Como resultado

se podrían derivar problemas de doble tributación internacional debido a que la administración fiscal afectada de manera adversa por el safe harbour de otro país puede no aceptar los precios derivados de este mecanismo, y en consecuencia gravar los ingresos ignorando cualquier ajuste.

#### i) Planación fiscal

El safe harbour puede proporcionar a los contribuyentes oportunidades para la planeación financiera. Bajo este mecanismo, las empresas tendrían incentivos para modificar sus precios de transferencia con el objetivo de trasladar los ingresos gravables hacia países con tasas impositivas menores.

En los casos en que el safe harbour establece un promedio industrial como parámetro a cumplir por los contribuyentes surgen oportunidades de planeación financiera para las empresas que obtienen utilidades superiores a este promedio. Por ejemplo, una empresa obtiene utilidades de 18% sobre sus costos y el safe harbour establece que para beneficiarse de esta medida las empresas deben obtener un porcentaje de utilidad del 12%, por lo menos. La empresa tendría el incentivo de acogerse a la disposición y declarar un 12% de utilidad, lo que significaría pagar menores impuestos y el ingreso gravable restante se trasladaría a otros países. Esto significaría pérdida de ingresos fiscales para el país que ofrece el safe harbour en la medida que el parámetro establecido difiera del precio de mercado.

#### j) Equidad y uniformidad

El mecanismo de safe harbour plantea problemas sobre equidad y uniformidad fiscal. Al implementar este régimen, se generan dos tipos de reglas de precios de transferencia: una en donde empresas realizan operaciones con empresas independiente y que, por tanto, cumplen cabalmente con el principio de plena competencia, y otra dirigida a empresas relacionadas en donde se establece un conjunto de reglas simplificadas, diferentes y contrapuestas a las establecidas en el principio de plena competencia. Bajo tal situación, un tratamiento fiscal preferencial para cierto grupo de contribuyentes provocaría un efecto discriminatorio sobre el

resto de las empresas, y la ausencia de competencia leal entre las empresas afiliadas internacionales que contradice el principio de plena competencia económica.

## 2. Safe Harbour en México

### a. Esquema fiscal 1995 – 1999

La resolución miscelánea fiscal en la regla 244 para 1995, 255 para 1996 y 3.33.1 vigente para el período 1997 a 1999, consideraban que las empresas maquiladoras cumplían con lo dispuesto con los artículos 64-A y 65 de la LISR, cuando la utilidad fiscal resultante en el ejercicio correspondiente representara al menos el 5% del valor de los activos utilizados en la actividad de maquila, siempre y cuando:

- Presentaran ante la autoridad correspondiente en el mes de mayo de cada año un escrito libre en el cual manifestarán que la utilidad fiscal esperada al final del ejercicio fiscal correspondiente representaría por lo menos de 5.0% como proporción de sus activos totales, incluyendo los activos del residente en el extranjero.
- Presentaran a más tardar el 30 de abril del siguiente año, un escrito libre en el cual confirmarían que la utilidad fiscal obtenida en el ejercicio efectivamente representó un porcentaje igual o mayor al 5.0% respecto de los activos totales utilizados en el ejercicio.

En el caso de que la empresa maquiladora no hubiera obtenido una utilidad fiscal que representara por lo menos el 5.0% de sus activos totales, la regla establecía que dicha empresa debería asumir la responsabilidad solidaria de pagar el impuesto sobre los activos del residente en el extranjero utilizados en la actividad de maquila sobre la tasa del 1.8%, señalada en la Ley del Impuesto al Activo (LIA).

## Ejemplo

### Caso 1. Cumplimiento con la regla

La empresa maquiladora MÉXICO LINDO, S.A. DE C.V. desea apegarse al esquema fiscal del safe harbour a fin de cumplir con las disposiciones fiscales en materia de precios de transferencia. Para tal efecto, el 31 de Mayo de 1998 presentó un escrito libre en el cual manifestó que la utilidad fiscal esperada en el ejercicio fiscal que comprende de enero a diciembre de 1998 sería de por lo menos 5.0% respecto de sus activos totales utilizados en la operación de maquila. En el mes de abril de 1999, de acuerdo con lo establecido en las disposiciones fiscales del safe harbour, la empresa presentó ante la autoridad fiscal la confirmación de su resultado operativo, incluyendo la siguiente información:

#### Relación de activos propios y de la compañía matriz afiliada

Activos	Maquiladora	Residente en el extranjero	Activos totales
Activos financieros	394,305.29	0	394,305.29
Inventarios	0	236,583.17	236,583.17
Activos fijos	67,137.06	75,736.91	142,873.97
<b>Total</b>	<b>411,795.86</b>	<b>312,320.08</b>	<b>773,762.43</b>

#### Declaración anual de impuestos 1998

Concepto	Total
Ingresos acumulables	2,271,821
Total de deducciones	2,211,721
<b>Utilidad fiscal</b>	<b>60,100</b>
Pérdida fiscal de ejercicios anteriores	
Resultado fiscal	60,100
ISR determinado	20,434

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Con base a los datos presentados en los cuadros anteriores, se observa que la utilidad fiscal obtenida por la empresa en el ejercicio fiscal de 1998 representa el 7.8% respecto de los activos utilizados en la operación de maquila en ese año. Con esto se comprueba que la maquiladora MÉXICO LINDO, S.A. DE C.V. sí cumplió con la regla del safe harbour, y por lo tanto, con las disposiciones fiscales en materia de precios de transferencia.

Por lo tanto, el Impuesto Sobre la Renta (ISR) que la empresa debió pagar fue de 20,434 pesos, derivado de multiplicar el resultado fiscal por la tasa de ISR vigente para 1998 (34%).

#### Caso 2. Incumplimiento de la regla

En este caso supondremos que la empresa MÉXICO LINDO, S.A. DE C.V. obtuvo resultados operativos que no le permiten alcanzar una utilidad fiscal de por lo menos el 5.0 % de sus activos totales. Para esto, los activos utilizados tanto propios como del extranjero son los mismos a los señalados en el ejemplo anterior, solo cambia la declaración anual de impuestos de la empresa maquiladora.

#### Declaración anual de impuestos 1998

Concepto	Total
Ingresos acumulables	2,271,821
Total de deducciones	2,242,311
<b>Utilidad fiscal</b>	<b>29,510</b>
Pérdida fiscal de ejercicios anteriores	
Resultado fiscal	29,510
ISR determinado	10,033.4

En este caso, la empresa MÉXICO LINDO, S.A. DE C.V. obtuvo una utilidad fiscal de 29,510 pesos, la cual representa el 3.8% de sus activos totales. Por tanto, la empresa no cumple con la regla del safe harbour, ya que no alcanza el porcentaje mínimo solicitado por la regla y por

consiguiente, no cumple con las disposiciones fiscales en materia de precios de transferencia. Como consecuencia, la empresa, como responsable solidaria, debe pagar el impuesto sobre los activos extranjeros utilizados en la operación maquila.

#### **Impuesto total neto a pagar**

La empresa esta obligada a pagar el ISR y el IMPAC. El ISR determinado a pagar asciende a 10,033.4 pesos, mientras que el IMPAC que la empresa debe pagar por no cumplir con la regla es de 13,927.7 pesos, lo cual incluye los activos del residente en el extranjero.

El impuesto total a pagar sería igual a 23,961 pesos. Sin embargo, el Artículo 7-A de la LIA establece que las empresas tienen la opción de pagar, aunque no de enterar o declarar, solo uno de los dos impuestos determinados. El impuesto a pagar será el mayor de los dos impuestos. En este caso, el impuesto mayor es el IMPAC, por lo tanto, el impuesto total neto a pagar es igual a 13,927.7 pesos.

#### **b. Régimen fiscal transitorio aplicable para el período 2000 –2002**

A partir del año 2000, el esquema fiscal para las empresas maquiladoras en materia de precios de transferencia presenta cambios importantes y tiene una vigencia de tres años a partir de ese año. Este nuevo esquema pretende incrementar la base gravable de la industria y se prevé un aumento del 40% de las utilidades obtenidas por estas empresas, que ascenderían a 3500 millones de pesos anuales y evitará la doble tributación ya que este impuesto será acreditable en EU.

Por lo que se refiere al mecanismo de safe harbour, que sigue siendo una regla transitoria, el nuevo esquema fiscal del safe harbour, señalado en la regla 3.32.1 de la Resolución miscelánea, establece que las empresas maquiladoras cumplen con lo dispuesto en los artículos 64, 64-A y 65 de LISR si presentan ante la autoridad correspondiente un aviso en escrito libre en el que manifiesten que la utilidad fiscal de la empresa maquiladora en cada uno de los ejercicios

fiscales del 2000, 2001 y 2002 representará al menos la cantidad mayor que resulte de aplicar lo dispuesto en los siguientes puntos:

- Que la utilidad fiscal de la empresa maquiladora en cada uno de los ejercicios fiscales será al menos el 6.9% del valor total de los activos utilizados en cada ejercicio en la operación de maquila, tanto los que sean propiedad de la empresa maquiladora como los que sean propiedad del residente en el extranjero.
- Que la utilidad fiscal de la empresa maquiladora en cada uno de los ejercicios fiscales del 2000, 2001 y 2002 será al menos el 6.5% del monto total de los costos y gastos de operación relacionados con la operación de maquila correspondientes a cada uno de los ejercicios fiscales y determinados de conformidad con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Las empresas maquiladoras que hayan optado por lo dispuesto en esta Regla, deberán presentar a más tardar el 30 de abril del 2001, 2002 y 2003, según corresponda, en el formato que al efecto autorice la Secretaría, entre otras, la siguiente información:

- El monto de la utilidad fiscal obtenida en cada uno de los ejercicios de 2000, 2001 y 2002, según corresponda y los porcentajes que representa respecto del valor de los activos destinados a la operación de maquila en los citados ejercicios y respecto del monto total de los costos y gastos correspondientes a tales ejercicios.
- El valor de todos los activos destinados a la operación de maquila agrupados por cada uno de los siguientes conceptos: activos financieros, activos fijos, gastos y cargos diferidos, terrenos, inventarios y otros activos. Esta información deberá presentarse en forma separada por los activos propiedad de la empresa maquiladora, del residente en el extranjero, de cada una de las partes relacionadas de dicha maquiladora o del residente en el extranjero.

- Una relación de los costos y gastos correspondientes a la maquiladora por cada uno de los ejercicios de 2000, 2001 y 2002, desglosados por concepto e importe.

En el caso de que se incumpla o se cumpla en forma extemporánea con cualquiera de los requisitos previstos en la presente regla, no se tendrá derecho al beneficio previsto por la misma, es decir, deberán pagar el impuesto sobre los activos del residente en el extranjero.

### Ejemplo

Para ejemplificar la aplicación de la nueva regla, supongamos que la empresa maquiladora VIVAMEX, S.A. de C.V. desea sujetarse a lo establecido por el nuevo safe harbour. Para ello la empresa presenta en el mes de mayo del año 2000 un escrito mediante el cual informa a la autoridad que su utilidad fiscal en este año y en los próximos dos ejercicios será la que resulte mayor de aplicar los porcentajes señalados en la ley. Así, en el año de 2001 la maquiladora presenta el escrito de confirmación de que cumple con la regla, proporcionando la siguiente información:

**Relación de activos totales**

Activos	Maquiladora	Residente extranjero	Total activos
Edificios	32,702		32,702
Equipo de transporte	4,482	3,491	7,973
Inventarios		6,722	6,722
Maquinaria y equipo		18,887	18,887
Terrenos	2,302		2,302
Equipo de cómputo	25,002	808	25,810
<b>Total</b>	<b>64,488</b>	<b>29,908</b>	<b>94,396</b>

## DECLARACIÓN ANUAL DE ISR

Concepto	Total
Ingresos acumulables	88552
Total de deducciones	81098
<b>Utilidad fiscal</b>	<b>7,454</b>
Pérdida fiscal de ejercicios anteriores	0
Resultado fiscal	7,454
Impuesto determinado (Tasa ISR = 35 %)	2,609

### Utilidad fiscal de 6.9 %

Bajo el primer supuesto que señala el nuevo esquema fiscal de safe harbour, la empresa maquiladora debe obtener una utilidad fiscal que represente por lo menos el 6.9% de los activos totales utilizados en ese ejercicio en la operación de maquila. Para el caso de esta empresa, con los datos podemos determinar si cumple con esta regla o no.

Aplicando la regla, la empresa VIVAMEX debe obtener una utilidad mínima de 6,513 pesos para cumplir con la opción 1 de la regla.

### Utilidad de operación de 6.5 %

La segunda alternativa que ofrece el nuevo esquema fiscal de safe harbour establece que las empresas maquiladoras deben obtener una utilidad de operación que represente por lo menos de 6.5 % de sus costos y gastos de operación totales.

De acuerdo al estado de resultados del ejercicio 2000 presentado por la maquiladora, se tiene que los costos y gastos de operación totales ascienden a 82,968 pesos. Aplicando la operación matemática correspondiente, determinamos que la utilidad fiscal mínima que la empresa VIVAMEX debió de obtener en ejercicio 2000 asciende a 5,393 pesos.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

<b>Concepto</b>	
Ingresos totales	95,024
Mano de obra	49,226
Gastos indirectos	10,270
Costo de ventas	59,496
<b>Utilidad bruta</b>	<b>35,528</b>
Gastos de operación	23,473
<b>Utilidad de operación</b>	<b>12,055</b>

### **Determinación de la utilidad fiscal mínima**

El nuevo esquema del safe harbour establece que las empresas maquiladoras que opten por este beneficio fiscal, deberán de obtener como mínimo la utilidad fiscal que resulte mayor al aplicar los porcentajes señalados en la regla. En el caso de este ejemplo, al aplicar la regla se obtuvo para cada opción la utilidad fiscal mínima siguiente:

Opción del 6.9%: 6,513 pesos

Opción del 6.5%: 5,393 pesos

Con relación a esta información, la empresa maquiladora debió obtener en el ejercicio fiscal del 2000 una utilidad igual o mayor a 6,513 pesos, ya que representa la utilidad fiscal más alta resultante de aplicar las opciones dispuestas en la regla de safe harbour.

De acuerdo con los datos de la declaración anual presentada por la empresa, la utilidad fiscal reportada asciende a 7,454 pesos, monto superior al requerido por la regla. En consecuencia, la empresa si cumple con las disposiciones de precios de transferencia y el residente en el extranjero no esta sujeto al pago de impuestos.

## **B. Acuerdos anticipados de precios de transferencia (APA)**

### **1. Lincamientos de la OCDE**

#### **a. Aspectos Generales**

Un APA representa un acuerdo entre el contribuyente y la autoridad fiscal que establece la metodología de precios de transferencia a ser utilizada en cualquier asignación o distribución futura de ingresos, deducciones, créditos o rebajas, de tal manera que se tenga la seguridad de que, para fines del impuesto sobre la renta, los precios de transferencia cumplen con el principio de plena competencia.

La OCDE define un APA como “un acuerdo mediante el cual se establecen de manera anticipada, para transacciones comerciales y financieras entre empresas afiliadas, un conjunto de criterios (tales como, método de precios de transferencia, operaciones comparables y ajustes apropiados, así como asunciones críticas sobre eventos futuros), con la finalidad de determinar precios de transferencia por dichas transacciones, para un período de tiempo determinado”.

Los APAs están diseñados para solucionar las incertidumbres relacionadas con transacciones internacionales y acuerdos o arreglos entre partes relacionadas y para evitar la posibilidad de doble tributación al permitir a los contribuyentes y a las autoridades fiscales estudiar y resolver a futuro cuestiones relacionadas con los precios de transferencia internacionales.

#### **b. Criterios generales contenido en los APAs**

Los acuerdos anticipados de precios de transferencia contienen información sobre las operaciones comerciales que la empresa solicitante del APA efectúa con empresas afiliadas. También contiene información relacionada con la metodología aplicada y con los precios de transferencia que serán utilizados por la empresa en transacciones comerciales que realice a

futuro con empresas afiliadas internacionales. En general, el APA deberá contener la siguiente información:

- i. Método de precios de transferencia utilizado
- ii. Empresas independientes utilizadas como comparables
- iii. Ajustes aplicados por efecto de precios de transferencia
- iv. Asunciones críticas sobre eventos futuros

**i. Método de precios de transferencia**

Los APAs deberán especificar de manera detallada el método de precios de transferencia utilizado en la determinación de los precios pactados con empresas afiliadas. El método utilizado podrá ser cualquier de los seis métodos recomendados por la OCDE.

**ii. Comparables utilizadas**

Los APAs deberán incluir un apartado para la descripción de las empresas independientes que fueron utilizadas como comparables en el estudio de precios de transferencia. Este apartado también deberá considerar los ajustes convenientes que se hayan efectuado, siguiendo los lineamientos establecidos en el análisis de comparabilidad recomendados por la OCDE y que fueron analizados en capítulo uno del presente trabajo.

**iii. Operaciones comerciales analizadas en los APAs**

Un APA puede revisar y analizar todos los aspectos relacionados con los precios de transferencia de la empresa solicitante del estudio, o puede proporcionar la flexibilidad para que dicha empresa seleccione que transacciones comerciales o empresas afiliadas estarán sujetas a la revisión y comprobación por parte de la autoridad fiscal competente.

**c. Tipos de APAs**

Los APAs pueden ser de diversos tipos, dependiendo de los países o administraciones fiscales involucradas en la transacción. En general, pueden existir tres tipos de APAs.

**i. Unilaterales**

**ii. Bilaterales o Multilaterales**

**i. APAs unilaterales**

Un APA unilateral es aquel donde la negociación se realiza entre la empresa multinacional que lo solicita y la autoridad fiscal de su país encargada de revisar las operaciones comerciales de la empresa.

**ii. APAs bilaterales**

Un APA bilateral es aquel donde intervienen la empresa solicitante del APA y las autoridades fiscales de los dos países involucrados en la transacción y que serán las encargadas de emitir la resolución respectiva del APA.

**iii. APAs multilaterales**

Un APA multilateral involucra a la empresa que solicita el acuerdo de precios de transferencia y las autoridades fiscales de tres o más países o jurisdicciones fiscales encargadas de la resolución del acuerdo.

**d. Vigencia de los APAs**

A pesar de que los APA's son acuerdos que determinan, de manera consensuada entre las empresas multinacionales y autoridades fiscales de los países, precios de transferencia a futuro, éstos también pueden incluir o determinar precios de transferencia por transacciones comerciales que se hayan efectuado en años anteriores a la fecha de presentación de la solicitud del APA. En este sentido, se puede decir que los APA's también determinan "precios pasados".

### **c. Resolución del APA**

Una vez concluido el análisis de precios de transferencia efectuado por la autoridad fiscal, ésta deberá notificar a la empresa solicitante del APA el resultado de la revisión vía la emisión de una resolución en la que se señalen los precios que la empresa analizada deberá pactar en transacciones con partes relacionadas por el periodo de años señalado en la misma, así como las consecuencias y compromisos legales que de dicho estudio se derivan.

La resolución del APA deberá garantizar al solicitante que no se realizarán ajustes adicionales a los precios de transferencia, salvo los establecidos explícitamente en la resolución con base a los resultados del estudio. La autoridad fiscal competente también deberá garantizar al contribuyente que no será sujeto a cargas fiscales mayores a las derivadas y acordadas en la resolución.

### **i. Asunciones críticas**

La resolución generalmente incluye un apartado dedicado a las asunciones críticas. Las asunciones críticas contienen cláusulas que señalan explícitamente bajo que condiciones y circunstancias tendrán validez los APAs.

Por ejemplo, en el caso de México, la emisión resolutive del APA tendrá validez legal, siempre y cuando, las funciones desarrolladas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por la empresa solicitante de un APA, así como las condiciones y circunstancias económicas de operación de la empresa, no varíen significativamente de las efectuadas a la fecha de emisión de presentación y resolución del APA.

En la resolución del APA también deberán quedar claramente establecidas las cláusulas especiales que permiten a las autoridades fiscales llevar a cabo revisiones ulteriores a los precios de transferencia del contribuyente, e inclusive que dejen abierta la posibilidad para la cancelación del APA cuando la empresa solicitante incumpla con los acuerdos establecidos en

la resolución, o cuando las condiciones y circunstancias económicas del contribuyente hayan variado significativamente de las estipuladas con relación a la fecha de emisión de la resolución.

#### **f. Ventajas de los APAs**

Los acuerdos anticipados de precios de transferencia presentan algunas ventajas fiscales para las empresas multinacionales que adoptan este esquema. Entre tales ventajas podemos señalar las siguientes:

- i. Reducción del riesgo de doble tributación**
- ii. Equidad fiscal**
- iii. Certeza legal a los contribuyentes**
- iv. Descartamiento a la evasión fiscal**

##### **i. Reducción del riesgo de doble tributación**

Los acuerdos anticipados de precios de transferencia del tipo bilateral o multilateral reducen el riesgo de doble tributación, ya que los países involucrados en la transacción analizada participan directamente en la determinación del precio de transferencia de plena competencia.

##### **ii. Equidad fiscal**

Los APAs proporcionan equidad fiscal tanto a las autoridades fiscales competentes de los países como a los propios contribuyentes en cuanto constituyen un mecanismo de negociación y acuerdo mutuo sobre determinación de precios de transferencia entre ambas partes.

### iii. Certidumbre legal

Los APAs otorgan mayor certeza a los contribuyentes sujetos a revisión sobre la seguridad de que sus transacciones internacionales con empresas afiliadas no serán sujetas a cargas fiscales adicionales a las estipuladas en la resolución del APA.

### iv. Desestímulo a la evasión fiscal

Los acuerdos anticipados de precios de transferencia reducen considerablemente las posibilidades de evasión y elusión fiscal de impuestos ya que constituyen un mecanismo que permite a las autoridades fiscales revisar y verificar que los precios de transferencia de las empresas afiliadas estén determinados correctamente.

## g. Desventajas de los APAs

### i. Participación indirecta de contribuyentes

Durante el análisis y la revisión de los precios de transferencia que lleva a cabo la autoridad fiscal competente, la empresa que solicita el APA no participa directamente en la negociación, únicamente es informado de la situación de su caso y del resultado final, ya que una firma especializada es la encargada de representarlo en las negociaciones con la autoridad.

### ii. Duración del proceso para la obtención del APA

El tiempo en que tarda la emisión de un acuerdo anticipado de precios de transferencia de tipo bilateral o multilateral es mayor que el de una resolución unilateral, ya que las autoridades fiscales competentes, por lo general, se reúnen una o dos veces al año.

### iii. Costos asociados con el APA

El costo monetario de un acuerdo anticipado de precios de transferencia es considerablemente mayor al costo asociado con el mecanismo del safe harbour. Entre mayores sean las transacciones comerciales analizadas y mayores las empresas afiliadas involucradas en el APA, mayores serán los costos para el contribuyente.

## 2. Resoluciones anticipadas de precios en México

En México la emisión de resoluciones anticipadas de precios se inicia sólo para la industria maquiladora; sin embargo, actualmente las resoluciones pueden ser solicitadas por cualquier tipo de empresa que realice operaciones con partes relacionadas localizadas en el extranjero.

Para el caso de las empresas maquiladoras, la autoridad fiscal considera que cumplen con las disposiciones de precios de transferencia si solicitan una resolución a la autoridad fiscal, en los términos del artículo 34-A del Código, que confirme que sus transacciones con partes relacionadas se pactaron a precios de mercado. En términos generales, este mecanismo no cambia de manera sustancial con la nueva regla emitida para el periodo 2000-2002. Anteriormente la regla establecía que si las maquiladoras estimaban que su utilidad fiscal en el ejercicio correspondiente representaría menos del 5% del valor de sus activos utilizados en la operación de maquila, podían solicitar una resolución para cumplir con precios de transferencia; mientras que el nuevo régimen señala que cuando las empresas no opten por apearse a la opción de safe harbour deberán solicitar y obtener una resolución particular en la que se confirme que cumplen con las disposiciones de precios de transferencia.

### i. Procedimiento de solicitud de una resolución

Un APA es iniciado formalmente por el contribuyente. Éste debe enviar a la autoridad un escrito en el cual se solicite la resolución a más tardar el 31 de mayo del ejercicio fiscal en curso y deberán incluir la información y documentación prevista en la regla correspondiente de la resolución miscelánea, incluyendo copia del programa de operación de maquila aprobado por la SECOFI, así como sus modificaciones correspondientes.

La información y documentación mínima que el contribuyente debe presentar al solicitar la resolución de acuerdo a la ley, incluye:

#### **A. Información general**

1. Nombre, denominación o razón social, domicilio fiscal, RFC, número de identificación fiscal y el país de residencia de:
  - a) El contribuyente y de las personas residentes en México o en el extranjero que tengan participación directa o indirecta en el capital social del contribuyente
  - b) Las personas relacionadas residentes en México y 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 proporcionará descripción de las principales actividades que realizan las empresas de dicho grupo, incluyendo el lugar o lugares donde operan, describiendo las operaciones celebradas entre el contribuyente y las empresas del grupo, así como un organigrama donde se muestre la tenencia accionaria de las empresas que conformen el grupo.
3. Copia de los estados financieros del 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 y complementarias del ISR y dictámenes del contribuyente, correspondientes a los ejercicios por los que solicita la resolución, así como de los 3 ejercicios inmediatos anteriores.
4. Copia de los contratos, acuerdos o convenios celebrados entre el contribuyente y las empresas relacionadas con el mismo, residentes en México o el extranjero.

#### **B. Información específica**

1. Las transacciones u operaciones por las cuales el contribuyente solicita resolución particular, proporcionando sobre las mismas la siguiente información:

- a) Descripción detallada de las funciones o actividades que realizan el contribuyente y sus partes relacionadas, 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 sus partes relacionadas, incluyendo los criterios y demás elementos objetivos para considerar que el método es aplicable para dicha operación o empresa.
2. Información sobre operaciones o empresas comparables, indicando los ajustes efectuados.
  3. Especificar si las personas relacionadas con el contribuyente residentes en el extranjero están sujetas a revisión o auditoría de precios de transferencia o si están dirimiendo alguna controversia de índole fiscal en esta materia.

## 2. Emisión de la resolución

Al final del proceso, la autoridad emite la resolución que confirma a las empresas asociadas el método a utilizar. Dentro del cuerpo de las resoluciones se solicita al contribuyente la presentación de un reporte anual, que permita la posible revisión o cancelación del acuerdo para años futuros cuando las condiciones de negocios cambien significativamente, o cuando circunstancias económicas no controlables afecten de manera importante la confiabilidad de la metodología, de tal manera que exista una variación importante en los precios de transferencia en relación con los precios comparables de empresas independientes utilizados en su estudio.

La autoridad que emite la resolución da seguimiento al cumplimiento de esta a través de dos maneras. Primero, se pide al contribuyente que presente anualmente un informe demostrando su cumplimiento con los términos y condiciones establecidos en el APA, y que los supuestos importantes permanecen relevantes. Segundo, por lo que se refiere a los precios de transferencia, la autoridad puede también revisar la confiabilidad y consistencia de la información presentada en el APA, los reportes anuales, y la precisión y consistencia de cómo

la metodología especificada ha sido aplicada. Todos los demás asuntos no relacionados con el APA están dentro de la jurisdicción de las auditorías normales.

### 3. Alcance de la resolución

Un APA puede cubrir todos los aspectos relacionados con los precios de transferencia de un contribuyente, o se puede permitir la flexibilidad al contribuyente para limitar la petición del APA a operaciones específicas.

Hasta 1999, un APA podía solicitarse hasta por cuatro ejercicios, ya fuera hacia atrás o hacia delante, proporcionando al contribuyente la oportunidad de aplicar la metodología de precios de transferencia acordada para resolver problemas pendientes de precios de transferencia de años anteriores. Sin embargo, a partir del año 2000 se introdujo una adición al artículo 34-A en el que se señala que las resoluciones que se emitan en los términos de ese artículo podrán surtir efectos en el ejercicio en que se soliciten, en el ejercicio inmediato anterior y hasta por tres ejercicios fiscales siguientes a aquél en que se soliciten

Los APAs estarán sujetos a la cancelación, aún retroactiva, en el caso de fraude o de presentación errónea de la información durante la negociación de un APA, o cuando el contribuyente incumple con los términos y condiciones del APA.

### 4. Tipos de APA emitidos en México

La legislación mexicana da la posibilidad al contribuyente de solicitar un APA unilateral, bilateral o multilateral. Hasta el momento, la autoridad fiscal ha emitido APAs unilaterales y bilaterales, estos últimos negociados con el Internal Revenue Service de Estados Unidos.

#### i. Ejemplo de presentación y emisión de un APA

La empresa maquiladora BAYSAT de México, S.A. DE C.V. (BAYSAT) es una empresa maquiladora de exportación mexicana que opera en territorio nacional en los términos del Decreto para el Fomento de la Industria Maquiladora de Exportación vigente. Esta empresa

pertenece al grupo multinacional norteamericano de BAY WORK CORPORATION (BAY), el cual es líder en la fabricación de productos electrónicos utilizados en la industria de telecomunicaciones.

Con el fin de optimizar la producción a través de entregas justo a tiempo a sus clientes y lograr el cumplimiento de las normas de calidad de la industria requiere, BAY decidió establecer una planta en el país, con el fin de atender regionalmente a sus principales clientes. Esta estrategia permitió reducir costos de transporte, así como garantizar la satisfacción del cliente al mantenerse los mismos estándares de calidad y de precios accesibles.

La empresa maquiladora BAYSAT es poseída al 100 por ciento por BAY y su actividad principal es ensamblar y empacar de tableros de circuitos impresos utilizados en teléfonos, computadoras y otros productos electrónicos, los cuales son vendidos en su totalidad a la empresa norteamericana BAY.

Las operaciones comerciales celebradas por ambas partes son pactadas en dólares americanos al tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera vigente a la fecha en que se realizan los acuerdos comerciales.

#### a. Funciones

El objeto de BAYSAT es realizar actividades de maquila a través de la transformación de mercancías de procedencia extranjera para su uso en la industria de telecomunicaciones y computo. Para la realización de sus actividades, la maquiladora utiliza en su proceso productivo maquinaria y equipo, así como inventario propiedad de BAY. De igual manera, la tecnología y el diseño y la investigación de los productos ensamblados por la maquiladora son proporcionadas por el residente en el extranjero. La maquiladora obtiene de BAY todos los insumos necesarios para realizar sus operaciones, los cuales incluyen tableros, cables, chips, fuentes de poder, soldadura, además de las instrucciones e información técnica necesaria para realizar el proceso.

La actividad de la maquiladora incluye las áreas de manufactura, calidad, mantenimiento, sistemas, finanzas y recursos humanos. El proceso productivo se inicia con la recepción de materia prima, y su control de calidad, posteriormente se ordena y clasifica en almacén. Durante la etapa de ensamble se insertan los componentes a los tableros a través de máquinas automáticas y otros se hacen de forma manual. Una vez finalizado el ensamble, el producto es verificado e inspeccionado a través de pruebas de calidad. Finalmente, el producto es empacado para su entrega final al cliente.

#### b. Activos utilizados

Los activos tales como maquinaria y equipo, herramientas y gran parte del equipo de transporte son propiedad de BAY y son proporcionados a la maquiladora mexicana en comodato para la realización de sus actividades.

El equipo de cómputo, el terreno, los edificios y una parte mínima del equipo de transporte son propiedad de BAYSAT, la cual no posee ningún activo intangible como patentes, marcas comerciales asociados con el servicio de ensamble proveído.

#### c. Riesgos

Los riesgos económicos de la maquiladora mexicana son mínimos puesto que recibe garantía de financiamiento por parte de su cliente, garantía de pago de todos los servicios de ensamble.

La empresa BAYSAT no asume ningún tipo de riesgos financieros tales como los derivados de cambios en tasas de interés, cambiarios, etc.

La empresa BAYSAT tampoco asume riesgos asociados con el mantenimiento y obsolescencia del inventario y la maquinaria y equipo.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

#### d. Solicitud de una resolución de precios de transferencia

En virtud de que BAYSAT considera que para el ejercicio fiscal su utilidad fiscal será inferior al monto requerido por las opciones del safe harbour, la empresa presenta su escrito en tiempo y forma mediante el cual solicita a la autoridad la emisión de una resolución anticipada de precios de transferencia, en la que se determine el precio de transferencia adecuado a las funciones, activos y riesgos de la empresa maquiladora. En este ejemplo, supondremos que la maquiladora solicita la resolución para el año de 1999.

#### e. Selección del método de precios de transferencia

La experiencia ha demostrado que, generalmente, las empresas maquiladoras determinan el precio de sus servicios con base en sus costos totales más un margen de utilidad. Al analizar este método, la autoridad fiscal considera que su uso es razonable y se ajusta a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Por lo anterior, la autoridad fiscal considera que el método de precios de transferencia que mejor se adapta a las características de la empresa es el método márgenes transaccionales de utilidad de operación, el cual 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.

#### f. Identificación de empresas comparables independientes

Para determinar el precio de transferencia adecuado a las operaciones de BAYSAT y dado que no realiza actividades de maquila para clientes independientes siendo su único cliente su parte relacionada BAY, se inicia la búsqueda de empresas comparables que realicen actividades similares a BAYSAT. Debido a que no se cuenta con información de empresas maquiladoras mexicanas similares, se recurre a las bases de datos públicas de empresas norteamericanas. Así, se utilizaron bases de datos con información pública tales como Compustat, Edgar, Global Vantage e Internet para la identificación de empresas independientes comparables. Este proceso

de búsqueda, análisis y selección de comparables arrojó 13 empresas que se pueden considerar como similares a BAYSAT.

**g. Ajustes**

Con base al análisis efectuado a la información de las empresas comparables, estas empresas son funcionalmente comparables a BAYSAT. Sin embargo, existen diferencias importantes en los niveles de capital de trabajo con respecto a los de la empresa maquiladora sujeta a revisión. Por esta razón, se efectuaron algunos ajustes para eliminar dichas diferencias tal y como lo establece el principio de plena competencia.

**h. Márgenes de utilidad de empresas comparables**

Una vez que se ha establecido la comparabilidad entre la empresa analizada y las empresas independientes, y siguiendo las directrices internacionales de precios de transferencia y los requisitos establecidos en el Artículo 65 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, se determinaron los márgenes de utilidad de operación ajustados de las 13 empresas independientes comparables y de BAYSAT. Los resultados se muestran a continuación.

Empresa	Utilidad Op /Costos totales
C1	5.4%
C2	8.3%
C3	13.9%
C4	6.0%
C5	5.6%
C6	9.7%
C7	10.8%
C8	12.4%
C9	4.3%
C10	8.5%
C11	19.4%

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

C12	13.1%
C13	8.1%
<b>BAYSAT</b>	<b>4.4%</b>

Con los datos de las empresas comparables, se determina el rango intercuartílico que nos permitirá conocer el rango dentro del cual debe estar el margen de utilidad adecuado que BAYSAT debe obtener en sus transacciones con sus partes relacionadas.

Percentil 25%	6.0%
Percentil 37.5%	8.2%
Percentil 50%	8.5%
Percentil 75%	12.4%

Con base a los resultados del cuadro anterior, se observa que los precios de transferencia utilizados por BAYSAT, S.A. DE C.V. se encuentran fuera del rango de precios utilizado por las empresas independientes comparables. BAYSAT presenta un margen operativo de 4.4%, mientras que el rango de precios que establecen transacciones independientes va de 6% a 12.4%.

De acuerdo con lo señalado en el último párrafo del artículo 64-A de la LISR, la autoridad fiscal podrá modificar o ajustar los precios de transferencia de las empresas sujetas a revisión cuando dichos precios no se encuentren dentro del rango de precios utilizado por las empresas independientes utilizadas como comparables. Para esto, se utilizará el valor correspondiente a la mediana del rango de precios de las operaciones comparables. Así, en este caso BAYSAT debe obtener un margen de utilidad de 8.5% sobre sus costos y gastos, lo cual modifica sus resultados reportados. Información que se presenta en el siguiente cuadro.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

### ESTADO DE RESULTADOS NORMAL Y AJUSTADO

Concepto	Resultado normal	Resultado ajustado
Ventas netas	157,856,323	164,027,302
Costo de ventas	111,070,207	111,070,207
Utilidad bruta	46,786,116	52,957,095
Gtos. grales., de vta. y de admon.	40,107,030	40,107,030
Depreciación	0	0
Utilidad de operación	6,679,086	12,850,065
Utilidad de operación sobre costos y gastos totales	4.4%	8.5%

Antes del estudio de precios de transferencia la empresa obtenía un margen de utilidad equivalente al 4.4 % como proporción de los costos totales, casi la mitad de lo que el análisis de la autoridad considera que es lo que hubiera obtenido al prestar sus servicios de maquila a una empresa independiente. Como se puede observar, para que la empresa obtenga un margen de utilidad de 8.5% debe obtener un ingreso de 164 millones de pesos. Así, la utilidad operativa de BAYSAT se incrementa de 6.7 millones de pesos a casi 13 millones de pesos.

Esta modificación a los precios de BAYSAT cambia la declaración anual de impuestos presentada por la maquiladora. El margen de utilidad fiscal observado era equivalente a 7.5%. Sin embargo, con los ajustes por precios de transferencia dicho margen se incrementa a 11.5% como proporción de las deducciones totales.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

## DECLARACIÓN ANUAL DE ISR

Concepto	Normal	Ajustada
Ingresos acumulables	166,180,317	172,351,296
Total de deducciones	154,610,435	154,610,435
<b>Utilidad fiscal</b>	<b>11,569,882</b>	<b>17,740,861</b>
Pérdida fiscal de ejercicios anteriores		0
<b>Resultado fiscal</b>	<b>11,569,882</b>	<b>17,740,861</b>
Impuesto determinado (Tasa ISR = 35 %)	4,049,459	6,209,301

El Impuesto Sobre la Renta pagado antes de la resolución es igual a 4 millones de pesos. Sin embargo, gracias al ajuste de precios de transferencia la empresa maquiladora tendrá que presentar una declaración fiscal complementaria en la cual se refleje el ajuste por precios de transferencia, reportando un impuesto de 6 millones de pesos. Por medio de este ajuste, no solo se obliga a la compañía a elevar su nivel de utilidad fiscal sino que también la Secretaría de Hacienda obtiene una recaudación real de impuestos mayor.

### C. No cumplimiento

#### 1. Empresas que no cumplan con el nuevo esquema fiscal 2000 - 2002

En caso de que la empresa decida no apogarse voluntariamente a ninguna de las opciones existentes, no gozará de la exención señalada en la regla de precios de transferencia vigente para el 2000, por lo que se hace responsable solidario del pago de impuesto al activo a cargo del residente en el extranjero, el cual se calculara aplicando los artículos respectivos de la LIA, como a continuación se presenta:

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

### Activos propiedad de BAY WORK CORP.

Equipo de transporte	25,681,236
Herramientas	12,459,713
Equipo de Oficina	3,251,754
Inventarios	9,264,493
Maquinaria y equipo	18,657,494
Total de activos	69,314,690
IMPAC determinado (1.8%)	1,247,664

En consecuencia, la empresa maquiladora pagará 1.3 millones de pesos de impuesto por el activo propiedad del residente en el extranjero, adicionalmente de sus impuestos normales.

#### 2. Auditorias de precios de transferencia

Las auditorias de precios de transferencia permiten a la autoridad fiscal revisar a aquellas empresas que realicen transacciones con partes relacionadas extranjeras con el fin de evitar erosiones en sus ingresos fiscales. Estas auditorias pueden practicarse a cualquier tipo de empresas, incluyendo las empresas maquiladoras que no cumplan con las disposiciones fiscales señaladas anteriormente.

La auditoria de precios de transferencia permite a las autoridades revisar detalladamente todas las operaciones comerciales y financieras que una empresa haya efectuado con empresas afiliadas internacionales. La revisión tiene como objetivos obtener información sobre la empresa, incluyendo funciones, activos y riesgos asumidos, identificar irregularidades en transacciones con partes relacionadas y determinar el precio correcto de las transacciones con problemas de precios de transferencia a través de la metodología más conveniente para el caso.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

A diferencia de los mecanismos para cumplir con precios de transferencia, las auditorías de precios de transferencia carecen de tratamiento amistoso y de negociación entre la autoridad fiscal y la maquiladora sujeta a revisión. Por el contrario, las auditorías de precios de transferencia generalmente implican disputas y controversias que culminan en procesos de litigio largos y costosos para ambas partes.

A nivel mundial existe amplio antecedente sobre las prácticas de auditorías. Por ejemplo, Australia es un país que se caracteriza por tener un programa agresivo en materia de precios de transferencia, el cual le ha generado ingresos por 142.56 millones de dólares norteamericanos durante el año terminado en junio de 2001. Las auditorías de precios de transferencia es una de las actividades más importantes para la autoridad fiscal de ese país. Tan sólo en el periodo de junio de 2000 a junio de 2001 la agencia fiscal completó 33 casos de precios de transferencia y tiene 67 auditorías pendientes. Esto comparado con 27 y 17 auditorías completadas en los últimos dos años anteriores respectivamente<sup>23</sup>.

En el caso de México, fue hasta 1999 que se inicia la práctica de auditorías en materia de precios de transferencia. Las primeras tres auditorías se realizaron a empresas manufactureras.

---

<sup>23</sup> BNA. "Full Transfer Pricing Regulatory Regimes Becoming Norm in Most of World". Daily Tax Report. 19 de Febrero de 2002.

## SECCIÓN III. IMPACTO FISCAL

### CAPITULO 6. IMPACTO FISCAL DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN MÉXICO

A partir de 1995, las autoridades fiscales de México inician la aplicación de medidas de precios de transferencia en la industria maquiladora. Estas medidas estaban encaminadas a proteger la base gravable del impuesto sobre la renta proveniente de las maquiladoras mexicanas, evitando de esta manera que los ingresos fiscales se vieran afectados por la manipulación de las utilidades derivada de las operaciones comerciales que dichas empresas efectuaban con sus afiliadas multinacionales.

Hoy se sabe que durante varios años la industria maquiladora de exportación operó en México bajo un régimen tributario favorable que le permitía declarar márgenes de utilidad negativos (pérdidas fiscales recurrentes) como resultado de sus operaciones, o en el mejor de los casos, pagar montos mínimos de impuesto sobre la renta que no correspondían a su situación real, este fue el caso de las maquiladoras que efectuaban operaciones comerciales con afiliadas internacionales. Esta situación tributaria es de hecho la que impulsa la implementación de los precios de transferencia en este sector.

Las autoridades mexicanas consideraron a las maquiladoras como centros de costo para fines fiscales, por lo que el pago de impuestos en México no era significativo. En 1994 conjuntamente con el inicio de Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), las autoridades de México y Estados Unidos negociaron un tratado fiscal diseñado para evitar la doble tributación a las empresas maquiladoras en México. En 1995, México se unió a la OCDE y desarrolló políticas para aplicar el principio de plena competencia en materia de precios de transferencia. El resultado de esto fue reconocer a la industria maquiladora como un centro de utilidades y tratarla como cualquier otra empresa para fines fiscales.

Bajo este supuesto, el programa de precios de transferencia operado a través del safe harbour y los acuerdos anticipados de precios de transferencia (APAs) se establece con el propósito fundamental de "equiparar" ó "igualar" los márgenes de utilidad declarados por las maquiladoras afiliadas con el de sus comparables maquiladoras independientes, considerando que a través de este mecanismo se establece o reproduce una comparación adecuada y razonable de las condiciones del libre mercado establecidas en el principio de plena competencia que gobierna las directrices internacionales de precios de transferencia.

## **I. MEDICIÓN DEL IMPACTO FISCAL DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LA IME**

El impacto fiscal de los precios de transferencia en la industria maquiladora de México se analiza a través dos medios. Por una parte se presenta información sobre la recaudación generada por la emisión de APAs, por la disposición de safe harbour y la estimación de los ingresos potenciales derivados de auditorías realizadas por la autoridad. Por otra parte, se presenta el impacto positivo que han tenido las disposiciones de precios de transferencia sobre los resultados fiscales de las empresas maquiladoras, y por lo tanto, en el impuesto pagado por las mismas. Cabe señalar que el análisis que se presenta se basa en información limitada y sobre muestras diferentes.

### **A. Empresas maquiladoras acogidas a las disposiciones de precios de transferencia**

De acuerdo con cifras proporcionadas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), las empresas multinacionales en el sector maquilador de México han tenido una participación mayoritaria. Durante el periodo 1993-1997 el número de empresas maquiladoras afiliadas se ha incrementado en número a una tasa media anual de 13% y su participación dentro del total creció de 58% en el primer año a 73% en 1997.

Se estima que en 1993 existían 2114 empresas registradas ante la SECOFI como maquiladoras, de las cuales 1228 tenían participación de capital mayoritariamente extranjero. Para 1997, el número de dichas empresas había crecido en el orden del 86% con relación a 1993. Por el contrario, el número de empresas maquiladoras identificadas como nacionales o independientes con participación de capital mayoritariamente nacional se ha mantenido en un promedio de 760 establecimientos, teniendo una reducción en su participación relativa dentro del total. El cuadro 5.1 muestra las cifras estimadas del número de empresas maquiladoras en México según la participación de capital social.

**Cuadro 5.1**  
Empresas maquiladoras en México según capital social

Año	Total	Extranjeras	Nacionales
1993	2,114	1,228	886
1994	2,085	1,326	759
1995	2,130	1,490	640
1996	2,411	1,618	793
1997	2,717	1,970	747
1998	3,130	2,290	840

Fuente: SHCP

Durante el primer año del programa de precios de transferencia, el 83.0% de las empresas maquiladoras afiliadas existentes cumplió con las disposiciones fiscales en la materia, ya sea a través del safe harbour o de los acuerdos anticipados de precios de transferencia. La categoría de safe harbour la integran empresas maquiladoras que efectuaron operaciones comerciales con afiliadas internacionales y que presentaron ante la SHCP su escrito libre mediante el cual solicitaban y posteriormente confirmaban cumplir con el beneficio fiscal del safe harbour en los términos de las reglas 244, 255 y 3.33.1 de la Resolución Miscelánea vigente para 1995, 1996, 1997, 1998 y 1999, respectivamente. Es decir, maquiladoras afiliadas que obtuvieron una utilidad fiscal de por lo menos 5.0% como proporción de sus activos totales. Mientras que la categoría de APA's lo integran empresas maquiladoras que realizaron operaciones comerciales

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

con afiliadas y que presentaron a la autoridad un estudio de precios de transferencia solicitando a la SHCP la emisión de una Resolución Anticipada de Precios.

Para el año de 1996, el 75% de las empresas maquiladoras afiliadas cumplieron con las disposiciones de precios de transferencia establecidas en la Ley. De estas 1223 empresas, el 63% se acogió a las disposiciones de safe harbour y el resto solicitó una resolución de precios de transferencia. Durante el periodo de análisis el número de empresas que presentaron solicitud para la obtención de una resolución anticipada de precios de transferencia se mantuvo constante.

Año	TOTAL	Con precios de transferencia			Sin PT's
		Total	Safe harbour	Apa's	
1995	1,490	1,155	815	340	335
1996	1,618	1,223	883	340	395
1997	1,970	1,260	920	340	710
1998	2,290	1,173	833	340	1117

Fuente: SHCP

#### B. Recaudación fiscal derivada de precios de transferencia

La autoridad fiscal mexicana recauda ingresos derivados de las disposiciones de precios de transferencia de la LISR de forma directa e indirecta. De forma directa los ingresos provienen de los APAs y de las auditorías de precios de transferencia; los ingresos obtenidos indirectamente se derivan de las disposiciones de Safe Harbour. A continuación se describen los mecanismos de recaudación y datos estadísticos en los casos en que se cuenta con información.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## 1. Recaudación por Resoluciones Anticipadas de Precios

### i. Proceso de determinación de crédito fiscal

La determinación de un crédito fiscal a un contribuyente derivado de una solicitud de resolución de precios de transferencia implica el siguiente proceso:

- El proceso se inicia con la presentación por parte del contribuyente de una solicitud de resolución anticipada de precios de transferencia ante la autoridad fiscal de acuerdo a los plazos y requisitos establecidos en la LISR y en la Resolución Miscelánea de cada año. Estos requisitos incluyen principalmente la presentación de un estudio de precios de transferencia y del pago de derechos para iniciar el proceso. En la mayoría de los casos las solicitudes son presentadas ante la autoridad por un despacho o por asesores externos contratados por el contribuyente para dar seguimiento al proceso en conjunto.
- Una vez que la autoridad cuenta con la solicitud, encarga a un grupo de trabajo el análisis del estudio de precios. En este momento la autoridad fiscal tiene la carga de la prueba para demostrar si el margen de utilidad que está proponiendo el contribuyente es correcto y si no es el caso sustentar cual es el margen de utilidad que considera adecuado. Este proceso llega a tomar varios meses ya que generalmente la información presentada en el estudio de precios no es suficiente para conocer y entender las operaciones intercompañía del contribuyente, por lo que existe un contacto constante con el representante del contribuyente y la autoridad para solventar pendientes y requerimientos de información.
- La siguiente etapa es la determinación del margen de utilidad que la autoridad considera que la empresa maquiladora debió obtener en cada uno de los años sometidos a evaluación. Este margen se determina a través de la búsqueda de empresas con funciones, activos y riesgos similares a los del contribuyente analizado y de la aplicación de un modelo económico.

- Una vez que la autoridad asume una posición para otorgar la resolución, sostiene reuniones con el representante del contribuyente con el fin de darle a conocer el resultado de su revisión. Generalmente el margen de utilidad que debe aplicar el contribuyente resulta de una negociación entre las dos partes.
- Una vez que se llega a un acuerdo, la autoridad emite la resolución que contiene las condiciones que deben prevalecer para que la resolución tenga efecto durante el periodo que cubre. Asimismo, cuando se determina un margen mayor al que el contribuyente obtuvo efectivamente se determina un plazo para la presentación de las declaraciones de impuesto complementarias que incluyan el ajuste por precios de transferencia. En el momento en que la autoridad entrega la resolución al contribuyente, el proceso queda finalizado.

## ii. Recaudación obtenida

De acuerdo a la información disponible de 21 empresas maquiladoras que solicitaron la emisión de un APA antes del año de 1998, de las cuales 8 recibieron una resolución por los años de 95 y 96; 9 recibieron resolución sólo por el año de 1996; una sólo por 1995; dos recibieron resolución para el periodo de 1996 a 1998 y solo una recibió resolución para el periodo 1995-1997.

La mayoría de estas resoluciones fueron otorgadas a principios del año 2000. En este aspecto la autoridad fiscal encargada de emitir las resoluciones reportaba un rezago importante en cuanto a la emisión de las resoluciones, ya que menos de la mitad de las solicitudes presentadas en años anteriores a 1998 fueron resueltas entre los años de 1999 y 2000. De acuerdo con cifras actuales proporcionadas por la autoridad fiscal el 15 de mayo del año 2002 en un Seminario en el Colegio de Contadores públicos de México, se recibieron 929 solicitudes de APA para el periodo 1996-1999, de las cuales solo 330 se habían resuelto antes de marzo del 2000.

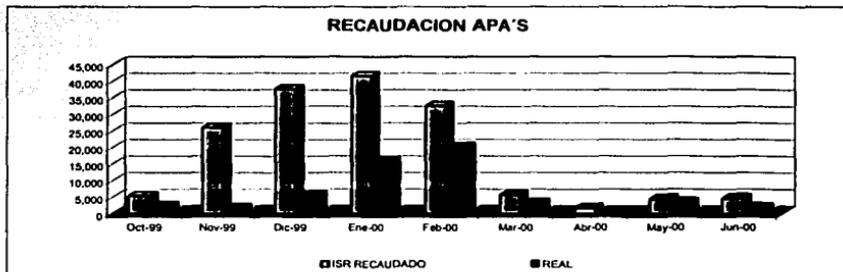
Quedando 599 resoluciones de emitir. En el segundo semestre del año 2000, la autoridad se orientó a atender principalmente las resoluciones solicitadas para periodos comprendidos entre 1995 y 1998 para eliminar el rezago acumulado. Hasta el 30 de abril de 2002 la autoridad está atendiendo las solicitudes de APA para los periodos de 1998 al año 2000. A esta fecha, la autoridad había emitido 484 de las 599 resoluciones pendientes, quedando solo 115 APAs de periodo anteriores a 2000. Actualmente, la autoridad no ha iniciado la resolución de las solicitudes presentadas en el año 2000 y 2001 que incluyen las nuevas reglas emitidas y de las cuales recibió 546 solicitudes, de los cuales 116 son bilaterales y 430 unilaterales.

En realidad no se conoce cuanto exactamente se ha recaudado por precios de transferencia. A finales del año 1999 y 2000 la ACAFI inició el control de los ingresos generados por el área, por lo que la información que se presenta en este trabajo solo es sobre nueve meses, comprendidos entre octubre de 1999 y junio del año 2000. Actualmente ya se tiene un mayor control de las solicitudes presentadas y emitidas; sin embargo, esta información no es pública.

La resolución otorgada a cada una de las 21 empresas de la muestra determinó que la utilidad obtenida en cada uno de los años que solicitaron resolución fue menor a lo que ganan empresas independientes del mismo sector en condiciones similares. Por ello, la autoridad determinó los ingresos y deducciones correctos, y por tanto la utilidad adecuada. Con la información de empresas independientes, la autoridad realizó el cálculo del monto de impuestos que correspondería al nivel de utilidad ajustado.

Para las 21 empresas se calculó un impuesto de 159.488 millones de pesos, lo cual incluye, en caso de que aplique, actualización, multas y recargos, y utilidad fiscal amortizada por pérdida fiscal. Sin embargo, el impuesto determinado no necesariamente representa el impuesto real que ingresa efectivamente a las arcas del gobierno. Una vez que se calcula el impuesto que cada compañía debe pagar, se compensa el impuesto a favor que tiene cada una. En este caso, la mayoría de las compañías tuvieron saldo a favor, por lo que el ingreso real recaudado por el SAT fue de 54.439 millones de pesos.

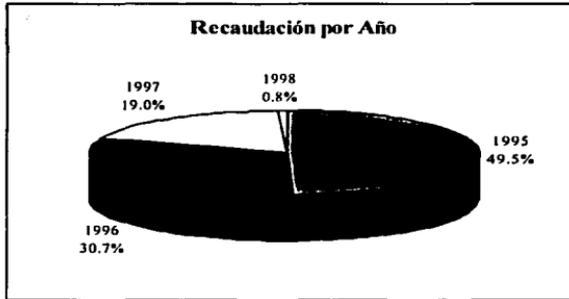
El cuadro siguiente muestra el impuesto determinado y el real obtenido por la autoridad fiscal en cada uno de los meses del periodo de la muestra.



Fuente: Elaboración propia con datos de la SHCP

Por otra parte, haciendo un análisis de la recaudación que corresponde a la resolución otorgada para cada uno de los años a las 21 empresas, se tiene que casi la mitad del impuesto determinado por precios de transferencia se dio por ajustes al año de 1995, es decir, la autoridad realizó un mayor ajuste debido a que la diferencia entre la utilidad reportada por las maquiladoras y la determinada por la autoridad fue mayor a la diferencia presentada en los años de 1997 y 1998. Además hay que considerar que en la muestra de 21 empresas sólo hubo dos que recibieron resolución por este año. Sin embargo, se puede afirmar que el ajuste para los años de 1995 y 1996 es mayor debido a que en esos años las empresas no comprendían acertadamente las disposiciones de precios de transferencia y sus resultados reales en esos años fueron consistentes con lo que venían obteniendo en años anteriores, es decir, niveles de utilidad bajos o negativos.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Fuente: Elaboración propia con datos de la SHCP

## 2. Recaudación derivada de auditorías de precios de transferencia

Formalmente, la autoridad fiscal inició la revisión de precios de transferencia a los contribuyentes en el año de 1999. La revisión de precios de transferencia se realizó a tres empresas no maquiladoras. Aunque cabe señalar que anteriormente la autoridad realizó revisiones no formales a dos o tres empresas.

La selección de los contribuyentes para auditar se realiza a través de un proceso de análisis de bases de datos disponibles para la autoridad fiscal. Entre la información analizada se encuentra información sobre empresas con inversión extranjera proporcionada en ese entonces por la SECOFI; declaraciones anuales de varios años de todos los contribuyentes con capital extranjero; información financiera; dictámenes fiscales; información de Internet e información de otras áreas del SAT. Con esta información se evalúa la evolución financiera y fiscal de cada compañía y a través de una serie de criterios, la autoridad identifica aquellas empresas a las que presume tienen problemas de precios de transferencia.

La determinación de los contribuyentes a auditar y la ejecución de las revisiones por precios de transferencia correspondió en un inicio a la Administración de Auditorías y Resoluciones de Precios de Transferencia (AARPT); sin embargo, debido a una reestructuración interna se

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

delegó la responsabilidad de selección de contribuyentes a la Administración General de Auditoría Fiscal Federal (AGAFF) y la ejecución de dichas revisiones a la Administración de Precios de Transferencia. Con este cambio se pretende tener una mayor eficiencia en la selección y ejecución de este tipo de auditorías, ya que anteriormente el mismo personal de la AARPT se encargaba de seleccionar a los contribuyentes y hasta después se encargaba de llevarlas a cabo; ahora se pretende que los auditores realicen las revisiones mientras que el personal de la AGAFF se dedica de lleno a detectar a los contribuyentes con problemas de precios de transferencia. Sin embargo, esta decisión puede generar otras ineficiencias debido a que el personal de la AGAFF no tiene el conocimiento ni la experiencia en precios de transferencia necesaria para detectar a los contribuyentes con verdaderos problemas de manipulación de precios en operaciones con partes relacionadas.

Hasta el momento la autoridad fiscal no ha concluido las auditorías iniciadas en 1999, aunque ya se encuentra en la etapa final de liquidación y determinación del crédito fiscal. Por lo que hasta el momento no se tiene información sobre los ingresos derivados por las auditorías de precios de transferencia.

A finales del año 2000, la autoridad fiscal emitió la última acta parcial para la primer auditoría abierta en 1999, en la cual la autoridad da a conocer al contribuyente los resultados de la auditoría, es decir, lo que la autoridad encontró y determinó.

Principalmente, los problemas a que alude la autoridad fueron más de forma que de fondo, es decir, la empresa auditada no cumplió con requisitos legales para hacer deducibles sus gastos o no declaró todos sus ingresos derivados de operaciones con partes relacionadas. Esto en realidad no tiene que ver con problemas de precios de transferencia sino que se debe principalmente a evasión fiscal.

Al parecer, esta auditoría determinaría la no deducibilidad de aproximadamente 200 millones de pesos, lo que significaría un impuesto omitido y que deberá pagar el contribuyente de

aproximadamente 70 millones de pesos; monto al que deberán incluirse las actualizaciones, multas y recargos correspondientes.

Las auditorías por precios de transferencia pueden ser una fuente muy importante de ingresos fiscales para México, ya que en el país existen empresas que de manera arbitraria y por una mala asesoría fiscal modifican sus precios de transferencia para trasladar recursos al exterior. Para determinar o identificar estos contribuyentes, la autoridad fiscal debe realizar análisis cuantitativos y cualitativos detallados; sin embargo, para el caso de México, la autoridad no cuenta con las herramientas suficientes para hacerlo.

### 3. Recaudación por Safe Harbour

Los ingresos obtenidos indirectamente no son cuantificables debido a que se derivan de los ajustes que realiza cada empresa maquiladora a su utilidad fiscal con el fin de cumplir con los porcentajes establecidos en la resolución miscelánea del año correspondiente.

De acuerdo con información estimada de la AARPT, las empresas que se apegaron al esquema de safe harbour durante el periodo 1995-1998 ha generado ingresos fiscales de 1,296 millones de pesos.

Impuestos recaudados por Safe Harbour

Año	Número de empresas	Utilidad fiscal (5%) (millones de pesos)	Estimado de ingresos fiscales (millones de pesos)
1995	815	712	242
1996	883	994	338
1997	920	971	330
1998	833	1136	386

Fuente: SHCP

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Como se puede observar en el cuadro anterior, la utilidad reportada por las empresas se incrementó de forma importante, y por tanto los impuestos cobrados por la autoridad fiscal también se incrementaron, aunque en mayor proporción.

Hasta el momento no se tiene información actualizada sobre ingresos derivados por esta regulación. Sin embargo se puede afirmar que la recaudación por el ejercicio del año 2000 y en adelante se incrementará debido a que el margen de utilidad establecido por la autoridad fiscal se incrementó de un 5% sobre activos a un 6.9% y 6.5%.

#### 4. Impacto en la rentabilidad de las empresas maquiladoras

El establecimiento de disposiciones de precios de transferencia ha provocado que las empresas maquiladoras dejen de considerarse como centros de costos al generar utilidades gravables dentro del país.

De una muestra de 75 empresas maquiladoras que solicitaron APA a la autoridad fiscal se obtuvo información de la declaración anual de impuestos sobre sus ingresos, deducciones, utilidad fiscal y pérdidas de ejercicios anteriores para el periodo 1992-1998. Con esta información se pretende demostrar que las reglas de precios de transferencia provocaron que las maquiladoras reportaran márgenes de utilidad positivos mayores a los obtenidos hasta antes de 1995.

La muestra de empresas maquiladoras incluye principalmente empresas del sector electrónico. Estas empresas incrementaron sus ingresos y deducciones de manera importante durante el periodo 1992-1998. Los ingresos y las deducciones crecieron a una tasa promedio anual de 37% y 36%, respectivamente. Mientras que las utilidades fiscales crecieron a una tasa promedio anual de 56%, lo que refleja el impacto de las disposiciones de precios de transferencia.

Hasta antes de 1995, las compañías de la muestra registraron márgenes de utilidad bajos. En el año 1992 el 75% de las 62 empresas de la muestra con información registraron un margen de utilidad igual o menor a 2.96%, e incluso el 50% de la muestra en ese año registraron un margen menor a 1.46%.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Ingresos	1,345,947.4	1,843,748.3	2,534,838.4	4,182,656.0	5,407,745.2	6,713,237.4	8,771,928.8
Deducciones	1,318,673.5	1,803,348.8	2,597,631.6	3,948,739.4	5,137,872.3	6,453,158.7	8,381,508.8
Utilidad Fiscal	27,273.9	40,399.5	-62,793.2	233,916.6	269,872.9	260,078.7	390,420.0
Perdidas ejere ant	2,844.7	4,972.4	4,383.7	26,815.1	93,170.6	-	37,522.7
Resultado fiscal	24,429.1	35,427.0	-67,176.9	207,101.5	176,702.3	260,078.7	352,897.3
Empresas con info	62	75	75	74	72	71	72
Empresas con PEA	10	9	9	23	6	-	2
Empresas con perdida	16	18	26	1	7	5	4
Rango de utilidad							
Q25	-0.12%	0.00%	-1.61%	2.68%	3.54%	3.15%	3.95%
Q50	1.46%	1.79%	1.43%	5.91%	5.35%	5.51%	5.90%
Q75	2.96%	2.71%	4.09%	8.48%	7.61%	7.71%	7.46%

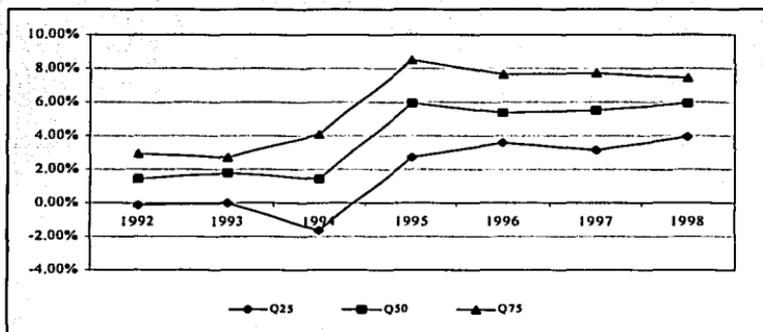
Fuente: Elaboración propia con datos de la SHCP

En los siguientes dos años, el 25% de las 75 compañías con información en esos años tuvieron pérdida fiscales y el 25% adicional reportó utilidades como máximo de 1.79% y 1.43% en 1993 y 1994, respectivamente. En general se observa que los márgenes de utilidad del 75% estas compañías no rebasaron el 4% con respecto a sus deducciones.

Con la aplicación de las disposiciones de precios de transferencia a estas compañías, se observa un aumento en los márgenes de utilidad de estas empresas. Para el año 1995, de las 74 empresas con información el 50% obtuvo márgenes de utilidad fiscal positivos que se encuentran dentro del rango que va de 2.68% a 8.48%, con una mediana de 5.35%. El 25% de las empresas tuvieron márgenes de utilidad iguales o menores 2.68%, porcentaje que se consideraba el máximo reportado por la mayoría de estas empresas en años anteriores. Asimismo, se observa que los ajustes determinados por la autoridad fiscal provocaron que el 50% de la muestra de empresas obtuvieran márgenes de utilidad superiores al 5.91%.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

### Rango de margen de utilidad fiscal, 1992-1998



Fuente: Elaboración propia con datos de la SHCP

Como se observa en la gráfica anterior, el rango de márgenes de utilidad fiscal reportadas por las empresas maquiladoras de la muestra se incrementó a partir de 1995 de forma importante. Lo que significa que la autoridad fiscal determinó que las empresas maquiladoras que presentaron solicitud de APA debían obtener, en cada uno de los años de la solicitud, un resultado fiscal positivo y, por tanto pagar ISR por esos años.

Asimismo, de los datos obtenidos para la muestra de empresas analizadas se observa que el número de compañías que reportó pérdidas disminuyó. En 1992, 1993 y 1994 las compañías con pérdida dentro de la muestra de cada año fueron de 16, 18 y 26. A partir del año de 1995 el número de empresas con pérdidas se redujo de forma considerable. En 1995 solo una empresa de la muestra obtuvo pérdida, en 1996 fueron 7 empresas y para 1997 y 1998 fueron 5 y 4 empresas, respectivamente.

De acuerdo a la información mostrada, se puede afirmar que la aplicación de reglas de precios de transferencia para la industria maquiladora ha transformado a la industria en un centro de utilidades y, por tanto, pagadora de impuestos.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

## 5. Márgenes negociados 2000-2001

De una muestra de 48 empresas que estaban pendientes de obtener resolución por parte de la autoridad mexicana para ejercicios anteriores al año 2000, se observa que los márgenes de utilidad también han sido incrementados por la autoridad con el fin de hacer más ganadoras a las empresas maquiladoras, y por tanto, generadoras de un mayor ingreso.

Los márgenes de utilidad solicitados por estas 48 empresas maquiladoras al presentar su estudio de precios de transferencia ante la autoridad arrojaron un rango de 4.1% a 5.35%, márgenes similares a los otorgados por la autoridad en años anteriores.

Sin embargo, al realizar el análisis de cada una de las empresas, la autoridad determinó que los márgenes a ganar por estas 48 compañías debían ser superiores, por ello el margen propuesto por la autoridad para cada una de las compañías fue mayor, en promedio, un 52% al solicitado por la maquiladora.

Percentil	Negociado	SHCP	Solicitado
Inferior	5.94	6.55	4.10
Mediana	6.30	6.78	4.53
Superior	6.48	7.19	5.35

Finalmente, el margen de utilidad que las 48 empresas maquiladoras debían obtener en los años por los que se solicitó APA fue negociado por las partes involucradas, quedando en márgenes que representaron en promedio un 38% mayores respecto de los márgenes solicitado por los contribuyentes. Para 50% de las empresas de la muestra, se negoció un margen de utilidad que va de 5.94% como mínimo hasta un 6.48%, con una mediana de 6.3%. Cabe señalar que el margen mínimo que se otorgó a este grupo de empresas fue de 5.3%, lo que demuestra que la autoridad fiscal negocia márgenes de utilidad cada vez más elevados.

## **II. ESTIMACIÓN DE LOS INGRESOS FISCALES PROVENIENTES DE LA IME**

### **Supuestos**

1. Dado que la autoridad fiscal considera que las empresas maquiladoras con operaciones con partes relacionadas deben obtener utilidades iguales o similares a las que obtienen empresas maquiladoras independientes, y debido a que la información pública disponible sobre la industria maquiladora no distingue entre empresas relacionadas e independientes, suponemos que la industria maquiladora de exportación obtiene en promedio los mismos márgenes de utilidad de operación.
2. Se considera que las empresas maquiladoras obtienen un porcentaje de utilidad de 5%.
3. Derivado de que las empresas maquiladoras incluyen en su estado de resultados todas las erogaciones que debe hacer para la prestación de sus servicios, uno de los supuestos para este cálculo es que todas las empresas maquiladoras de exportación en México incluyen en sus costos y gastos todos los componentes del valor agregado.

De acuerdo con la información de INEGI, el valor agregado del proceso de maquila en el país, es el monto en pesos del valor generado en el país por el proceso de maquila de exportación, y comprende: remuneraciones al personal; insumos nacionales; gastos diversos y utilidades brutas. A continuación se define cada uno de los componentes del valor agregado.

**Remuneraciones al personal:** Son todos los pagos en salarios y sueldos efectuados, para retribuir el trabajo realizado por el personal, así como pagos adicionales a los mismos por concepto de prestaciones sociales, contribuciones patronales a la seguridad social y utilidades repartidas.

**Insumos nacionales:** Es el monto en pesos de las erogaciones por concepto de materias primas y auxiliares, envases y empaques de origen nacional, consumidos en el proceso de maquila.

También se consideran los gastos de transporte en que se incurrió para llevar las materias primas, envases y empaques al establecimiento productor.

**Gastos diversos:** Es el monto en pesos de las erogaciones efectuadas por el establecimiento, en la compra de bienes y servicios destinados al funcionamiento normal del proceso productivo; incluye alquiler de maquinaria, equipo y transporte del país; alquiler de edificios y terrenos; energía eléctrica; teléfono, telégrafo, telex, telefax y otros servicios de comunicación; servicios profesionales prestados por terceros al establecimiento; trámites aduanales de importación y exportación; fletes y acarreo; servicios de reparación y mantenimiento de edificios, maquinaria, equipo, vehículos, etc.; combustibles y lubricantes consumidos; agua y otros gastos no considerados.

**Utilidades Brutas:** Es el monto en pesos del valor de las utilidades brutas obtenidas por el establecimiento, que resultan de la diferencia entre lo cobrado por el servicio de maquila menos el total de gastos efectuados.

### **Cálculo de impuesto**

Para la estimación de ingresos provenientes de la industria maquiladora, se consideran dos escenarios: uno en el que se toman las utilidades brutas reportadas por el INEGI y otro en el que el valor agregado que se toma como base para el cálculo no incluye el concepto de utilidad y otros.

#### **a. Estimación con utilidades brutas**

Para calcular los ingresos fiscales provenientes de la industria maquiladora se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{ISR por pagar} = \text{Utilidad bruta} * t$$

Donde:

t = tasa de impuesto, que de 1999 a 2002 ha sido 35%

De la aplicación de la fórmula anterior, se obtuvieron los resultados que se muestran en el siguiente cuadro.

(Miles de pesos)

Año	Utilidad Bruta	ISR estimado al 35%
1997	\$9,542,025	\$3,339,709
1998	\$13,537,629	\$4,738,170
1999	\$18,524,136	\$6,483,448
2000	\$18,188,872	\$6,366,105
2001	\$23,173,369	\$8,110,679
2002	\$12,293,345	\$4,302,671

b. Estimación con valor agregado ajustado

La fórmula utilizada para el cálculo de los ingresos fiscales es:

$$\text{ISR por pagar} = \text{CT} * \text{markup} * t$$

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Donde:

CT= son todos los costos y gastos en que incurre la maquiladora para prestar sus servicios

t = tasa de impuesto, que de 1999 a 2002 ha sido 35%

ISR = impuesto que se debe pagar

Markup = margen de utilidad promedio que se debe obtener

Así, la última columna del siguiente cuadro muestra el valor agregado que representa los costos y gastos de las empresas maquiladoras, y por ende la base sobre la cual el SAT determinaría su utilidad de operación.

(Miles de pesos)

Año	Valor Agregado	Utilidad y otros	Valor agregado ajustado
1997	\$71,465,622	\$9,542,025	\$61,923,597
1998	\$98,649,362	\$13,537,629	\$85,111,733
1999	\$132,216,323	\$18,524,136	\$113,692,187
2000	\$163,414,471	\$18,188,872	\$145,225,599
2001	\$180,034,432	\$23,173,369	\$156,861,063
2002	\$101,776,960	\$12,293,345	\$89,483,615

Así, si multiplicamos el valor agregado ajustado de cada año por 5%, obtendremos la utilidad que debería haber obtenido la industria maquiladora de exportación.

Año	Utilidad Operativa estimada	ISR estimado al 35%
1997	\$3,096,180	\$1,083,663
1998	\$4,255,587	\$1,489,455
1999	\$5,684,609	\$1,989,613
2000	\$7,261,280	\$2,541,448
2001	\$7,843,053	\$2,745,069
2002	\$4,474,181	\$1,565,963

De igual forma, si consideramos que la tasa de impuesto sobre la renta vigente en estos años es de 35%. El ISR potencial que la industria maquiladora de exportación ha estado generando resulta de multiplicar la utilidad estimada por la tasa de impuesto. El cuadro anterior, en la última columna, presenta el ISR estimado.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## Resultados

De los cálculos anteriores, podemos decir que la industria maquiladora ha generado ingresos fiscales importantes, los cuales han representado entre un 1% y 2.7% en promedio del impuesto sobre la renta total recaudado por el gobierno.

Año	ISR estimado B	% de ISR Nacional	ISR estimado A	% de ISR Nacional
1997	\$1,083,663	0.8%	\$3,339,709	2.5%
1998	\$1,489,455	0.9%	\$4,738,170	2.8%
1999	\$1,989,613	0.9%	\$6,483,448	3.0%
2000	\$2,541,448	1.0%	\$6,366,105	2.5%
2001	\$2,745,069	1.0%	\$8,110,679	2.8%
2002	\$1,565,963	0.9%	\$4,302,671	2.5%

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## CONCLUSIONES

No cabe duda que el tema de precios de transferencia tiene una gran importancia fiscal tanto para las administraciones fiscales como para las EMN, importancia que se mantendrá e incluso se incrementará en los próximos años debido al continuo crecimiento del número de transacciones intrafirma a nivel mundial.

En México, como en los muchos países, los precios de transferencia se han sustentado en los lineamientos y prácticas internacionales, principalmente la OCDE. Esto ha llevado a la formación de un marco regulatorio que está en constante evolución, pero que se fundamenta en el principio de plena competencia. Estos lineamientos han permitido a los grupos multinacionales establecer y a las administraciones fiscales a evaluar los precios intrafirma de una forma similar a como lo pactarían empresas independientes.

Hasta el año 2000, la autoridad fiscal se orientó en gran medida a la fiscalización de las empresas maquiladoras, debido a que un importante número de estas empresas han realizado operaciones con partes relacionadas del extranjero. Desde sus inicios, este sector ha sido uno de los más dinámicos en crecimiento, generación de empleos y exportaciones en México; sin embargo, este continuo crecimiento no se reflejaba en las utilidades reportadas por las empresas, y por tanto, en los impuestos pagados en México. Por ello, las autoridades fiscales se orientaron a su fiscalización y establecieron disposiciones fiscales para que las empresas obtuvieran las utilidades que compensaran los servicios prestados a partes relacionadas.

Estas disposiciones han estado enfocadas a asegurar una utilidad fiscal mínima para las empresas maquiladoras. A través del safe harbour, la utilidad mínima que debían obtener las empresas maquiladoras que se comprometían fue del 5%; mientras que el mecanismo de los APA's aseguraba un porcentaje de utilidad variable dependiendo de la negociación entre el contribuyente y las autoridades.

De acuerdo a la limitada información empírica presentada en el Capítulo 6 del presente trabajo, se puede considerar como positivo el impacto fiscal de los precios de transferencia en México en el sentido de una mayor generación de utilidades por las empresas maquiladoras y por tanto del pago de impuestos en el país. Según los resultados obtenidos de la información presentada, las empresas maquiladoras incrementaron sus márgenes de utilidad fiscal de niveles mínimos, e incluso negativos, a niveles que van del 4% al 7%, lo que supone un incremento en el pago de impuestos.

Así, las disposiciones de precios de transferencia han transformado a las empresas maquiladoras de centros de costo a centros generadores no solo de empleo y exportaciones, sino también de utilidades sobre las que se pagan impuestos en el país. Asimismo, este sector ha representado la principal fuente de ingresos fiscales en materia de precios de transferencia.

Por otra parte, a través del tiempo, la teoría y la práctica de precios de transferencia ha evolucionado a nivel mundial, tanto por parte de las administraciones fiscales como de las empresas. Sin embargo, en México la teoría y práctica se ha desarrollado dentro de los despachos prestadores de estos servicios y dentro las propias empresas multinacionales en el país. Proceso que ha dejado atrás a la autoridad fiscal debido a que ésta se ha orientado a cumplir sus objetivos recaudatorios a través de la mayor fiscalización de las empresas maquiladoras.

Hasta hace unos años, la práctica de precios de transferencia en México por parte de la autoridad ha empezado a fiscalizar al sector no maquilador con medidas tales como las auditorias de precios de transferencia, la solicitud de información anual sobre operaciones con partes relacionadas y con una actitud más agresiva en su postura ante el incumplimiento del contribuyente de la forma y no del fondo. Estas acciones han permitido que las autoridades fiscales obtengan información valiosa que les permitirá evaluar las practicas de precios intrafirma de las empresas en México. Sin embargo, hasta el momento la débil eficiencia de la

autoridad fiscal en el procesamiento y análisis de dicha información no ha dado los resultados que se esperaría.

Es necesario que la autoridad fiscal deje de orientar todos sus recursos hacia la industria maquiladora y se enfoque a realizar revisiones a aquellas empresas que de verdad presentan problemas de precios de transferencia y que representan una salida de recursos injustificables.

Asimismo, es recomendable que el gobierno mexicano establezca reglas claras y eficaces que permitan a los contribuyentes la fácil aplicación y cumplimiento de las disposiciones y a costos mínimos.

La práctica de precios de transferencia puede ser una fuente potencial importante de ingresos fiscales para el gobierno mexicano, tal como es y ha sido para varios países como estados Unidos, Francia y Australia. El gobierno mexicano debe adelantarse en la aplicación de las disposiciones en la materia con el fin de mantener la equidad fiscal en el trato a todas las empresas en México y evitar que las empresas con operaciones intrafirma internacionales se lleven lo que por derecho corresponde al país.

## BIBLIOGRAFÍA

1. INEGI, "**Industria Maquiladora de Exportación**", Abril 2001.
2. Acosta Michel Luis Fernando, Arturo Pérez Robles, "**Los precios de transferencia en México**", en *Contaduría Pública*, Año 24, Num. 284, México, Abril de 1996, pp. 22-26.
3. Autores Varios, "**Transfer Pricing - An International Guide**", *Internation Tax Review*, Abril 1997, pp. 48-52.
4. Bettinger Barrios Herbert, "**Los convenios para evitar la doble tributación en relación a la inversión extranjera**", en *Contaduría Pública*, S.A., S.N., México, Mayo de 1998, pp. 40-42.
5. Bettinger Barrios Herbert, "**Precios de Transferencia, sus efectos fiscales**", Ediciones Fiscales ISEF, S.A., 6a. ed., 1a. reimpresión, México, Septiembre de 1997, pp. 37-40, 44-50, 53-79, 137-144, 147-155.
6. Bradley Finbarr, "**Precios de Transferencia Internacionales**", Mimco, pp 37.
7. Bravo Fortoul Mauricio, "**Partes relacionadas y su análisis bajo las disposiciones en México**", en *Foro de Actualización en materia de Precios de Transferencia*, México, 28 de agosto de 1998.
8. Bravo Fortoul Mauricio, Enrique Calvo Nicolau, "**Precios de Transferencia, aspectos jurídicos**", en *Foro de Actualización en materia de Precios de Transferencia*, México, 29 de agosto de 1997.
9. Bustamante Jorge A., "**El programa fornerizo de maquiladoras: observaciones para una evaluación**", en *Foro Internacional*, vol.16, Num. 2, México, octubre - diciembre de 1975, pp. 12-21.
10. Cárdenas Guzmán Carlos, "**Operaciones entre partes relacionadas (Primera parte)**", en *Veritas*, Año XLI, Num. 1513, México, Septiembre de 1997, pp. 23-27.
11. Cárdenas Guzmán Carlos, "**Operaciones entre partes relacionadas (Segunda parte)**", en *Veritas*, Año XLI, Num. 1514, México, Octubre de 1997, pp. 27-29.
12. Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C., "**La industria maquiladora de exportación**", en *Veritas*, Año XLII, Num. 1522, México, Junio de 1998, pp. 19, 20.
13. Clausing Kimberly A., "**The Impact of Transfer Pricing on Intrafirm Trade**", National Bureau of Economic Research. Working paper 6688. 1998, pp. 23
14. Dávalos López Jorge, "**Los precios de transferencia en operaciones domésticas y la consolidación fiscal**", en *Contaduría Pública*, Año. 26, Num. 302, México, Octubre de 1997, pp. 38-40.
15. De la Torre Ferreira Alejandro, "**Antecedentes sobre los precios de transferencia y generalidades de las reglas emitidas por la OCDE**", en *Foro de Actualización en materia de Precios de Transferencia*, México, 27 de agosto de 1998.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

16. Del Castillo Nicasio, Garcia Fabregat David, Peña Horacio y Solano Manuel, "**Transfer Pricing Rules and Practice in Mexico**", Tax Management, Capítulo 32. Pp. 101-123.
17. Deloitte, Touche Tohmatsu, "**Strategy Matrix for Global Transfer Pricing**", Junio 2001, pp. 32.
18. Dirección de Estadísticas Económicas, "**El ABC de la Industria Maquiladora de Exportación**", INEGI México 2001, pp. 32
19. Ernst & Young, "**Transfer Pricing 2001 Global Survey**", International Tax Services E&Y, Noviembre 2001, pp. 54.
20. Fonseca García Marcela, Alejandro De la Torre Ferreira, "**Las resoluciones anticipadas en México y su relación con otras resoluciones**", en *Foro de Actualización en materia de Precios de Transferencia*. México, 29 de agosto de 1998.
21. Hirshleifer, Jack. "**On the Economics of Transfer Pricing**". The Journal of Business, Vol. 29, Número 3. 1956 .
22. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, "**Gufa Contable y de Auditoría de la Industria Maquiladora en México** ", Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., México, Septiembre de 1997, pp. 20, 26, 36, 46, 49, 50, 55, 64.
23. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, "**Maquiladoras su estructura y operación**", IMEF, México, 1986, pp.143.
24. Latapí Ramírez Mariano, "**Precios de transferencia**", en *Horizonte Fiscal* (Infolatina), México, 1o. de enero de 1997.
25. Ledesma Villar Luis Carlos, "**Precios de Transferencia, un enfoque fiscal**", en *Foro de Actualización en materia de Precios de Transferencia*, México, 27 de agosto de 1997.
26. Levy Obded, Sonia Alcocer Marbán, "**Las maquiladoras en México** ", SEPFCE, México, 1985, pp. 9-51.
27. Lomelín Martínez Arturo, "**Precios de transferencia**", en *Contaduría Pública*, Año. 26, Num. 302, México, Octubre de 1997, pp. 28-36.
28. Marc M. Levey M., "**Ventajas y desventajas de un APA**", en *Foro de Actualización en materia de Precios de Transferencia*, México, 27 de agosto de 1998.
29. México, Poder Ejecutivo, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, "**Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación**", en *Diario Oficial de la Federación* del 22 de diciembre de 1989.
30. México, Poder Ejecutivo, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, "**Maquiladoras**", en *Diario Oficial de la Federación* del 1o. de junio de 1998.
31. Navarro Rodríguez Alberto, Carlos M. Sellierier, "**Tratados para evitar la doble imposición** ", Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., México, Junio de 1994, pp. 63-86, 92-179.
32. Opalín Mielniska León, "**Maquiladoras, competitividad globalizada**", en *Ejecutivos de*

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

*Finanzas*, México, 1o. de Julio de 1997.

33. Organization for Economic Co-operation and Development, "**Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations**", Publicación OCDE, Paris, Francia, 1995, pp. 25-64.
34. Ortiz Gámez Adrián Héctor, "**Los precios de transferencia y la industria maquiladora**", en *Contaduría Pública*, Año 25, Num. 293, México, Enero de 1997, pp. 35-38.
35. Price Waterhouse, "**The maquiladoras**", en *Mexico's In bond processing industry*, México, abril de 1995, pp. 7-13.
36. Ramírez Soltero Yolanda Cristina, Miguel Buitrón Pinoda, "**Precios de transferencia**", en *Prontuario de Actualización Fiscal*, Num. 151, México, 2a. quincena de enero de 1996, pp. 100-102.
37. Rayón Enrique, "**Procedimientos para aplicar métodos funcionales y métodos estadísticos**", en *Foro de Actualización en materia de Precios de Transferencia*, México, 28 de agosto de 1998.
38. Revilla Martínez Eduardo y Alejandro De la Torre Ferreira, "**Las resoluciones anticipadas en México y su relación con otras resoluciones**", en *Foro de Actualización en materia de Precios de Transferencia*, México, 29 de agosto de 1997.
39. Rivera Miguel Angel (et. al.), "**Maquiladoras, su estructura y operación**", Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, México, 1986, pp. 3-143.
40. UNCTAD. "**Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2001**". Press releases.
41. UNCTAD. "**Transfer Pricing**". United Nations, New York and Geneva, 1999.
42. Valdés Valdés Ignacio, "**Industria maquiladora de exportación de cara al año 2001**", en *Contaduría Pública*, S.A., S.N., México, Abril de 1998, pp. 52-58.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**