



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“EFECTOS EN LA TRIBUTACIÓN DE LAS COMPAÑÍAS,
ORIGINADA POR LA REGLAMENTACIÓN DE PRECIOS
DE TRANSFERENCIA DE 1997 DIRIGIDA A EMPRESAS
CON OPERACIONES INTERCOMPAÑÍA”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:

JORGE ALBERTO LABRA NERI



**DIRECTOR DE TESIS:
MAESTRO: JUAN GALLARDO CERVANTES**

CIUDAD UNIVERSITARIA OCTUBRE 2016



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos

Esta tesis realizada en mi querida Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México es un esfuerzo en conjunto que ha involucrado la participación de mi familia, maestros, amigos e instituciones educativas que han sido pieza clave en el desarrollo y culminación de esta etapa de mi vida, que sin su incondicional e invaluable apoyo hubiera sido imposible conseguir esta meta.

Agradezco a Dios por darme una familia inigualable, que toda la vida han hecho lo posible por llenarme de amor y cariño. Siempre apoyándome en cada uno de los proyectos que he emprendido durante la vida y que me han hecho feliz. Es por ello que comparto esta alegría con mis padres y mi hermana porque mi logro también es de ustedes, porque me han formado con base en el amor y buenos valores, lo cual me ha permitido obtener un gran número de éxitos en la vida y me siento orgulloso de pertenecer a mi familia.

Para ti abuelo, no me alcanzan las palabras para describir lo agradecido que me siento por todos tus consejos, sabiduría y amor que has compartido conmigo durante toda la vida. Y a pesar de que siempre tienes algo nuevo que enseñarme, me falta mucho para lograr ser alguien como tú.

A todos mis tíos, primos, amigos y compañeros que han participado directa e indirectamente en la culminación de mi carrera universitaria, no queda más que mostrarles mi agradecimiento porque me extendieron su mano en todo momento que necesité de su apoyo.

Mis agradecimientos para todos y cada uno de los maestros que me han formado educativamente a través de su sabiduría y paciencia, que gracias a sus enseñanzas y lecciones he terminado otro proceso más en mi vida escolar y con deseos de continuar escalando al siguiente nivel. Quiero hacer una mención especial a mi director de tesis Juan Gallardo por su valiosa dirección y apoyo para seguir este camino de investigación y acompañarme hasta la conclusión del mismo.

Esto es por y para ustedes

Jorge Alberto Labra Neri

Octubre 2016

Contenido

Efectos en la tributación de las compañías, originada por la reglamentación de precios de transferencia de 1997 dirigida a empresas con operaciones intercompañía.....	1
Hipótesis.....	2
Objetivo general.....	2
<i>Introducción</i>	<i>2</i>
<i>Capítulo 1. Marco Histórico.....</i>	<i>4</i>
<i>Capítulo 2. Marco Teórico</i>	<i>11</i>
La regulación internacional de los precios de transferencia.....	11
Legislación Mexicana.....	16
<i>Capítulo 3. Presentación y análisis.....</i>	<i>29</i>
Resumen ejecutivo del análisis	29
1. Intereses Devengados a Cargo.....	30
2. Importación de Producto Terminado	30
Tendencias económicas	32
<i>Entorno Económico Mundial</i>	<i>32</i>
1. Zona Euro	33
2. Estados Unidos.....	33
3. Economías Emergentes.....	34
<i>B. México.....</i>	<i>36</i>
1. Inflación	36
2. Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio	37
3. Cuenta Corriente.....	40
4. Desempleo y Salarios	40
5. Tipo de cambio	42
<i>Análisis de la Industria</i>	<i>43</i>
Internacional	43
México	44
Estructura corporativa	46
<i>Nipro Corporation.....</i>	<i>46</i>
<i>Nipro Medical Corporation.....</i>	<i>48</i>
<i>Nipro Medical de México, S.A. de C.V.</i>	<i>48</i>
Productos	48

Competencia y Posición en el Mercado	50
Clientes.....	50
Personal.....	50
Composición Accionaria	50
<i>Compañías Relacionadas</i>	51
Operaciones, Acuerdos y Contratos Intercompañía	52
<i>Operaciones Intercompañía</i>	52
1. Operaciones de Egreso	52
<i>Acuerdos y Contratos Intercompañía</i>	52
Financiamiento.....	52
Análisis de Funciones, Activos y Riesgos.....	54
<i>Funciones</i>	54
1. Investigación y Desarrollo.....	55
2. Compras.....	55
3. Manufactura	55
4. Control de Calidad y Garantías	56
5. Ventas	56
6. Mercadotecnia y Publicidad	58
7. Administración de Bodega.....	58
8. Financiamiento	58
9. Administración.....	59
<i>Activos</i>	60
1. Tangibles	60
2. Intangibles.....	60
<i>Riesgos</i>	61
1. Riesgo de Inventario	61
2. Riesgo de Mercado	61
3. Riesgo de Cartera.....	62
4. Riesgo de Tipo de Cambio.....	62
5. Riesgo por Defectos en los Productos	63
6. Riesgo por Tenencia de Activos Fijos.....	63
Análisis Económico.....	64
A. Selección del Método de Precios de Transferencia	64

1.	Intereses Devengados a Cargo.....	64
2.	Importación de Producto Terminado	66
3.	Resumen de la Metodología Empleada	69
<i>B.</i>	<i>Aplicación del PC a Intereses Devengados a Cargo.....</i>	<i>69</i>
1.	Búsqueda de Tasas de Interés Comparables	69
2.	Ajustes de Comparabilidad	70
3.	Resultados de Plena competencia.....	73
<i>C.</i>	<i>Importación de Producto Terminado</i>	<i>74</i>
1.	Selección de la Parte Analizada	74
2.	Caracterización de la Parte Analizada.....	74
3.	Búsqueda de Compañías Comparables	75
4.	Selección del Indicador de Utilidad	78
5.	Ajustes de Comparabilidad	78
6.	Resultados Obtenidos por Nipro México.....	80
7.	Determinación del Rango de Plena competencia.....	81
8.	Determinación de ajuste de precios de transferencia.....	82
	Capítulo 4. Conclusiones	83
Apéndice A	Legislación en Materia de Precios de Transferencia	i
Apéndice B	Lineamientos OCDE – Sección VII	xi
Apéndice C	Ajustes de Comparabilidad	xviii
Apéndice D	Indicadores de Utilidad	xx
Apéndice E	Análisis Funcional Transaccional	xxii
Apéndice F	Tabla de Aceptación y Rechazo de Compañías Potencialmente Comparables ...	xxiii
Apéndice G	Información financiera de las compañías comparables	xxvii
Apéndice H	Descripción de Negocios de las Compañías Comparables	xxxvii
Apéndice I	Información Financiera para cálculo de Modelo Z	xl
Apéndice J	Bibliografía.....	xli

Efectos en la tributación de las compañías, originada por la reglamentación de precios de transferencia de 1997 dirigida a empresas con operaciones intercompañía.

Los precios de transferencia es el mecanismo para regular los valores monetarios de las operaciones que realizan empresas con partes relacionadas, bajo el principio de plena competencia. Es decir, se evalúa que los precios a los que se compran y venden bienes y servicios entre partes relacionadas, son precios que están a valor de mercado, con el propósito de que no exista una doble tributación o evasiones fiscales. Los precios de transferencia surgen justamente de comparar las operaciones celebradas entre compañías independientes y aquellas que se llevan a cabo entre partes relacionadas, por ende, al efectuar transacciones intercompañía, estas no deberían ser diferentes a las operaciones realizadas con terceros independientes.

Para comenzar se mostrarán las definiciones de varios conceptos que se utilizarán a lo largo de la investigación.

Partes Relacionadas: Dos empresas se consideran partes relacionadas sí:

- a) Una empresa participa directa o indirectamente en la dirección, control o capital de la otra empresa, o
- b) La misma o las mismas personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital de ambas empresas.

Una persona o una empresa participa directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa cuando:

- a) Posee, directa o indirectamente, más del [50%] del capital de la empresa; o
- b) Tiene la capacidad práctica de influir sobre las decisiones comerciales de la empresa (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 2011)

Principio de Plena Competencia: es la norma internacionalmente reconocida para repartir los beneficios entre empresas asociadas. La aplicación de este principio evita el traspaso inapropiado de beneficios o pérdidas y minimiza el riesgo de doble tributación. La aplicación correcta de este principio exige que las empresas multinacionales cooperen con las autoridades tributarias y brinden toda la información que resulte importante o que sea exigida por la ley respecto del método de

precios de transferencia utilizado para las transacciones internacionales entre ellas y una sociedad relacionada. (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, 2013)

Hipótesis

La Reforma a la Legislación en materia de precios de transferencia, benefició al sistema tributario mexicano, debido a que las empresas con operaciones intercompañía deben hacer las mismas bajo el principio de plena competencia.

Objetivo general

El objetivo general es investigar, si con la reglamentación de precios en transferencia en México se consiguió una menor evasión fiscal, logrando que las empresas multinacionales no pudieran trasladar las utilidades del país de origen sin tributar lo justo.

Introducción

En esta tesis se abordará el tema de precios de transferencia, explicando el concepto, la metodología para evaluarlos y analizarlos, utilizando un caso práctico para probar la hipótesis que más adelante se presenta y llegar a la conclusión si beneficia o no la aplicación de legislación en materia de precios de transferencia.

A raíz del proceso de globalización gestado a partir de la segunda mitad del siglo XX, el comercio internacional ha crecido de forma acelerada, gran parte de este crecimiento se ha dado ya que empresas multinacionales transfieren bienes y servicios entre sus partes relacionadas a diversas unidades de negocio, ubicadas en distintos lugares del mundo.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico se ha esforzado por diseñar mecanismo fiscales con el fin de asegurar que las transacciones de referencia se efectúen bajo el principio de plena competencia, con el objetivo de que los países sin importar en el que se lleve a cabo la operación, se puedan gravar las operaciones intercompañía realizadas bajo su jurisdicción fiscal, considerando que la utilidad obtenida por las empresas con partes relacionadas sea similar que la utilidad que obtendrían si comerciaran con un tercero independiente.

Considerando lo anteriormente mencionado, en 1997 México adoptó y siguió los lineamientos en su legislación fiscal propuestos por la OCDE para operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero, con el fin de certificar que las operaciones intercompañía se apeguen a los precios prevalecientes en el mercado entre terceros independientes.

La Ley del Impuesto Sobre la Renta” (“LISR”) contempla disposiciones específicas en materia de precios de transferencia, contenidas principalmente en los artículos 76 fracción IX y XII, 179 y 189. Que establecen la pauta para determinar lo que, para efectos tributarios, debe tomarse como el valor fiscal de las transacciones celebradas por empresas residentes en México con sus partes relacionadas que se encuentran también en México y hace énfasis, con las partes relacionadas residentes en el extranjero.

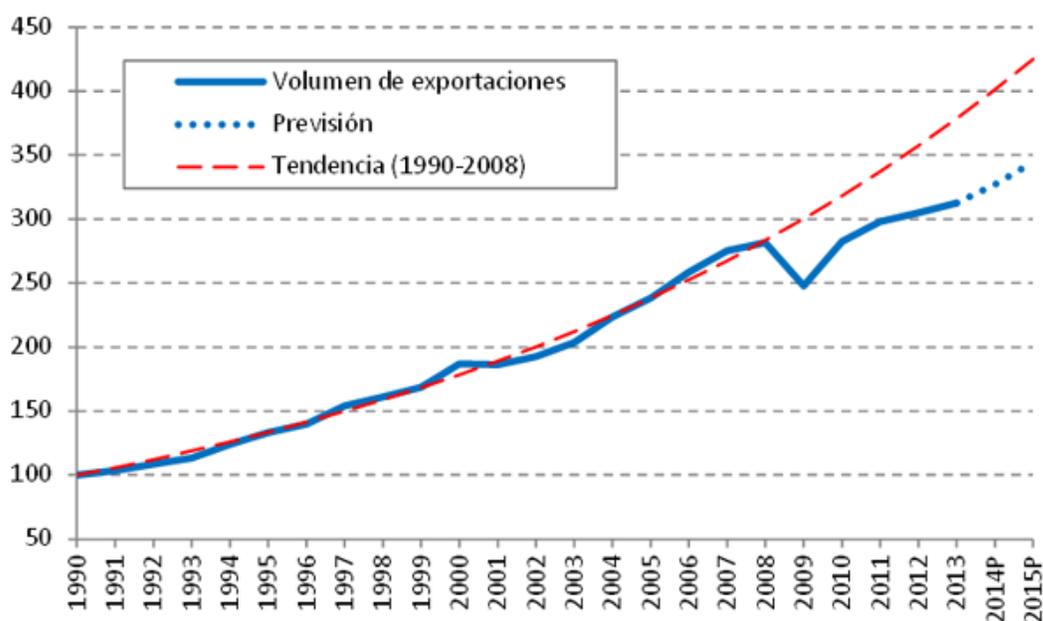
Debido a lo mencionado anteriormente, se realizó una tesis que permita comprender de una manera clara y fundamentada, como se evalúan las operaciones realizadas entre partes relacionadas, para evitar la evasión fiscal o en caso contrario no caer en el escenario de la doble tributación, utilizando el mecanismo de los precios de transferencia.

Capítulo 1. Marco Histórico

Actualmente vivimos en una época globalizada donde el comercio mundial está en máximos históricos debido al avance tecnológico en las comunicaciones y transporte. Este mundo globalizado en el cual vivimos ha obligado a la evolución de la forma de hacer negocios, ya que se ha pasado de un enfoque regional o local a una visión global, en la cual, lo que suceda del otro lado del mundo tiene repercusiones en nuestro país. Retomando lo planteado se han “roto” las fronteras nacionales, en busca de generar un libre comercio de bienes y servicios, además de la movilidad social como sucede en la Unión Europea

Cuadro 1

Crecimiento del Comercio Mundial, en volumen 1990-2010 (índices, 1990 = 100)



Fuente: Secretaría de la OMC

El estadio actual en el que opera el comercio mundial y el gran avance de integración económica entre países y regiones ha modificado la forma en que operan las empresas transnacionales, las cuales se han valido de los tratados económicos han ampliado sus horizontes geográficos de inversión en busca de mercados que antes no eran accesibles para dichas empresas y ahora estas tienen ventajas competitivas en este nuevo escenario mundial.

Se estima que la inversión extranjera directa pasó de 893 billones de dólares en el año de 1985 a 6.314 billones de dólares en 2000. Este crecimiento de inversión ha sido llevado a cabo por grupos

multinacionales que han dispersado su presencia mediante el establecimiento de empresas relacionadas domiciliándolas en diversos países del mundo (Cerdeña Ayala, 2008).

Por tal motivo, la imposición fiscal sobre las utilidades se ha hecho compleja, tanto para las autoridades fiscales como para los grupos transnacionales, debido a que el procedimiento para gravar la renta obtenida en país es diferente entre los países, teniendo un riesgo latente de generar una doble imposición.

La problemática de la doble imposición ha sido largamente estudiada en el ámbito internacional por la OCDE, también ha sido analizada por las distintas organizaciones previas a la creación de la antes mencionada. Las cuales desde su comienzo identificaron que dicho problema era de índole internacional y de investigación constante.

Las primeras nociones de análisis presentadas en las actividades realizadas por la Sociedad de Naciones, la cual se enfocó principalmente en las cuestiones financieras internacionales y sus formas de análisis, estas pusieron la pauta para que el 27 de octubre de 1920, el Comité Económico, Financiero y Fiscal (el cual fue dividido entre partes: económico, financiero y fiscal). Ya como Comité Fiscal, en conjunto con el Comité Financiero, fueron a los que se les encomendó la tarea del análisis de dicho nuevo fenómeno que ocurría en la economía mundial y que traía como consecuencia la doble imposición fiscal.

El trabajo que se les encargó al Comité Financiero y Fiscal no iba a ser fácil y se concluyó que no se podría resolver con la exclusiva participación de sus miembros, entonces en 1921 se decidió dejar la tarea en manos del ámbito académico universitario. Las consecuencias económicas de la doble imposición y la posibilidad de formular unos principios universales para su eliminación eran los ejes rectores de la línea de investigación. En 1927 el Comité Financiero decidió acudir al Consejo de la Sociedad de Naciones en vista del poco éxito obtenido en su investigación para que se convocara a una junta de expertos gubernamentales, la cual se llevó a cabo en 1928, donde se ratificó y señaló la imposibilidad de generar un único convenio multilateral que abordara el tema. La conclusión y el resultado fue que el Comité ampliado creó una serie de “modelos” de convenio.

México fue sede de la conferencia en julio de 1943 con el fin de dar continuidad a los esfuerzos previos ya que debido al inicio de la Segunda Guerra Mundial en Europa no se podía celebrar la conferencia. Para evitar la doble imposición se formularon dos modelos de convenio bilateral. El primero trataba el tema de la imposición de la renta y el segundo respecto a los impuestos sucesorios.

Estos modelos de convenio bilateral lograron ser reconocidos internacionalmente; su objetivo fue el asegurar la reciprocidad e igualdad del esfuerzo financiero que enfrenta cada Estado contratante para descartar la posibilidad de caer en la situación de la doble imposición, del mismo modo se buscó el equilibrio entre los derechos tributarios del Estado de residencia (país exportador) y el de la fuente (país importador). De ahí la posibilidad de la imposición casi exclusiva de las rentas de no residentes en el Estado de la fuente.

Con el objetivo de crear congruencia y unificar criterios al establecer convenios internacionales de doble imposición entre los países, el Comité Económico se propuso redactar las definiciones, las cuales se incluyeron en un documento adicional, aunque se consideran poco elaboradas constituyen el antecedente de los conceptos que actualmente se utilizan. Esas fueron las bases de las cláusulas interpretativas del capítulo tres de los modelos de 1963 y 1977.

Cuando terminó la Segunda Guerra Mundial, en especial, el continente europeo estaba devastado, así como su economía. Entonces el Secretario de Estado de los Estados Unidos de América, George Marshall en un intento por restituirla formuló un plan de ayuda económica conocido como plan Marshall, el cual tenía como objetivo financiar a las economías europeas con un crédito cercano a los 7 millones de dólares que serían distribuidos en el transcurso de un año a los países que aceptaran las condiciones del plan.

Fue aprobado el plan Marshall por el senado norteamericano el 15 de marzo de 1948 y a principios del siguiente mes por la cámara baja. Sin embargo, en junio del mismo año Rusia se manifestó en contra del plan junto con los países socialistas y rechazó unirse al plan en la Conferencia Tripartita entre Rusia, Inglaterra y Francia.

En contraste, el Plan Marshall fue aceptado por la Organización de Cooperación Económica (OECE). A pesar del rechazo de la Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas al Plan Marshall, el 14 de diciembre de 1960 en París, Francia se constituyó la OCDE, adoptando como sede de operaciones la ciudad de la luz y su principal objetivo era el de administrar los recursos proveídos por EUA, destinándolos a la reconstrucción de Europa y la restructuración económica.

Los objetivos actualmente de la OCDE son los siguientes:

- Alcanzar el mayor crecimiento económico y de empleo sustentable, así como un crecimiento de vida estándar de los países miembros, mientras que mantienen estabilidad financiera, además de contribuir al desarrollo de la economía mundial.
- Contribuir a la expansión del desarrollo económico de sus países miembros, así como no miembros en proceso de desarrollo económico.
- Contribuir a la expansión del comercio internacional en una base multilateral, no discriminatoria, de acuerdo con las obligaciones internacionales.

Los países miembros originales que el 30 de septiembre de 1961 fundaron la OCDE son:

Cuadro 2

Países fundadores de la OCDE
Austria
Bélgica
Canadá
Dinamarca
Francia
Alemania
Grecia
Islandia
Irlanda
Italia
Luxemburgo
Países Bajos
Noruega
Portugal
España
Suecia
Suiza
Turquía
Reino Unido
Estados Unidos

Fuente: OCDE

A lo largo del tiempo, se han ido adhiriendo otros países, los cuales se presentan por orden cronológico en la siguiente tabla:

Cuadro 3

País	Año de incorporación
Japón	1964
Finlandia	1969
Australia	1971
Nueva Zelanda	1973
México	1994
República Checa	1995
Hungría	1996
Polonia	1996
República de Corea	1996
República de Eslovenia	2000

Fuente: OCDE

Todos los países que se incorporan se deben comprometer a aplicar los siguientes principios: de liberalización, de no discriminación, de trato nacional y de trato equivalente. A pesar esto, existen obstáculos, como reservas a los códigos de liberalización, sustentado en sus leyes internas o a la imposibilidad de asumir de inmediato dichos compromisos.

La OCDE cuenta con el Comité de Asuntos Fiscales dedicado, entre otros temas, al estudio continuo de la doble imposición y en el año de 1979 publicó un reporte llamado “*Precios de transferencia y empresas multinacionales*”, en donde se habla por primera vez del “Principio de Plena Competencia” (“*Arm’s Length Principle*”) como aparece en el artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal sobre la Renta y sobre el Patrimonio, que establece lo siguiente:

I. Cuando:

Las condiciones son acordadas o impuestas entre dos entidades (asociadas) en sus relaciones comerciales o financieras las cuales difieren de las que hubieran sido acordadas entre entidades independientes, los beneficios que hubieran sido obtenidos, por una de las empresas de no existir

dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa entidad y ser sometidos a imposición en consecuencia.

El principio de plena competencia fue utilizado inicialmente en el año de 1934 por la Sociedad de Naciones, pero su actual definición es atribuible al Comité de Asuntos Fiscales de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

Después del reporte de 1979 continuaron publicando documentos similares, como el que se publicó en 1984, titulado “Precios de transferencia y empresas multinacionales. Tres cuestiones fiscales, el cual trata problemas de precios de transferencia en contextos específicos”. Para el año de 1993 se publicó un nuevo reporte llamado “Aspectos fiscales de los precios de transferencia en empresas multinacionales: las disposiciones propuestas por Estados Unidos”; que dirigía su contenido a las disposiciones fiscales emitidas por el propio país.

Las Guías de Precios de Transferencia para empresas multinacionales y administraciones fiscales (Guías de la OCDE), fueron aprobadas por el Comité de Asuntos Fiscales hasta el 25 de junio de 1995; y estas fueron publicadas el 13 julio del mismo año.

Los antiguos reportes publicados fueron revisados minuciosamente e integrados a los primeros cinco capítulos de las Guías de la OCDE, los cuales se enlistan a continuación:

- Capítulo I. Principio Arm's Length
- Capítulo II. Métodos transaccionales tradicionales
- Capítulo III. Otros métodos
- Capítulo IV. Enfoque administrativo para evitar y resolver desacuerdos originados por precios de transferencia
- Capítulo V. Documentación

Adicionalmente, el Comité de Asuntos Fiscales ha ido incorporando capítulos posteriores a las Guías de la OCDE, para el año de 2007 se ya había 3 capítulos más para conformar un total de 8 capítulos. Los capítulos que se escribieron posteriormente fueron: dos en marzo de 1996 llamados:

- Capítulo VI. Consideraciones especiales para los servicios intragrupo
- Capítulo VII. Consideraciones especiales para la propiedad intangible

Y el último capítulo se publicó en agosto de 1997, denominado:

- Capítulo VIII. Acuerdo de contribución de costos

Además de la conformación de los capítulos integrantes de las Guías de la OCDE, el Comité de Asuntos Fiscales ha publicado documentos complementarios con el objetivo de facilitar su interpretación y aplicación. Como es el caso del anexo de “Ejemplos para ilustrar las Guías de la OCDE”, publicado a principios de 1998, dicho anexo se refiere a: “la aplicación de los resultados del método de participación de utilidades” incluyendo la determinación de la utilidad rutinaria y el cálculo de la utilidad residual total, la distribución de la utilidad residual y el recálculo de la utilidad así como ejemplos de “valuación de la propiedad intangible e incierta”

Capítulo 2. Marco Teórico

Este capítulo tiene por objetivo proponer un marco teórico y los cimientos sobre los cuales se desarrollará la tesis respecto a la legislación básica existente tanto en los países pioneros en investigar el tema de precios de transferencia, en especial Estados Unidos como en la OCDE y en México, aunado a ello se pretende dar un entorno general de la reglamentación existente en otros países. No se pretende que este capítulo sea un compendio de todas las leyes que aplican para este tema en México y mucho menos una correlación de todas las disposiciones fiscales relacionadas a precios de transferencia.

Los artículos específicos de la LISR y la Resolución Miscelánea Fiscal (“RMF”) que son objeto de esta materia están en el apéndice A de la presente tesis y las reglas de precios de transferencia más importantes de las Guías de la OCDE se encuentran en el apéndice B.

La regulación internacional de los precios de transferencia

Estados Unidos fue el primer país en poner en práctica el sistema de precios de transferencia. Basándose en su sistema política federalista y que por ende conlleva al federalismo fiscal, causaba que las tasas impositivas al ingreso difirieran de un estado a otro o territorio asociado (por ejemplo, Puerto Rico o las Islas Vírgenes), por ese motivo las personas físicas y/o morales tenían la opción de trasladar las utilidades de un estado a otro en busca de la menor tasa impositiva posible, con el fin de pagar menos impuestos. Además, una gran parte de los contribuyentes norteamericanos desviaban sus utilidades no sólo dentro de Estados Unidos, sino que también se llevaban un porcentaje de sus utilidades a otros países, en los cuales las tasas impositivas sobre la renta eran menores y en otros casos las trasladaban a paraísos fiscales donde pagarían un mínimo o nulo porcentaje de impuesto por sus ganancias.

Este fenómeno obligo a las autoridades fiscales estadounidenses a tomar cartas en el asunto aplicando drásticas medidas que controlaran las manipulaciones de precios entre partes relacionadas, respecto a los precios que se negociarían en el mercado entre terceros independientes, es decir, que las operaciones intercompañía se apegaran al principio de plena competencia (Arm’s Length Principle).

Desde la tercera década del siglo XX, en Estados Unidos se estableció una reglamentación con el fin de prevenir prácticas de evasión fiscal, utilizando los precios de transferencia. Esta normativa se encontraba en la sección 45 del Internal Revenue Code (IRC).

Cuando el resultado de una operación realizada entre partes relacionadas no difiera de una operación comparable entre terceros independientes, en circunstancias que también sean comparables (geográficas, volumen de transacción), se estará cumpliendo con el principio de plena competencia o Arm's Length.

Actualmente, la reglamentación sobre los precios de transferencia está contenida en la sección 482 del IRC y su reglamento, y controladas por el Internal Revenue Service (IRS).

En las leyes estadounidenses se instauraron los siguientes métodos para determinar si un precio, una operación o una transacción se llevaron a cabo de la misma forma, en que se hubieran pactado entre terceros independientes.

- Método de precio comparable no controlado (CUP, por sus siglas en inglés: Comparable Uncontrolled Price Method). Este método consiste cuando se puede comparar los precios o contraprestaciones aplicados en la transacción controlada con los precios o contraprestaciones aplicados en operaciones similares realizadas (i) por la empresa controlada con partes independientes (comparables internos) o (ii) entre partes independientes, bajo circunstancias económicas similares (comparables externos). Las circunstancias de las operaciones o el producto transferido en ambos casos deben ser similares. Cuando el PC se aplica teniendo en cuenta los términos anteriormente mencionados, normalmente generará una medida adecuada de plena competencia para la operación analizada.
- Método de transacción comparable no controlada (CUT, por sus siglas en inglés: Comprable Uncontrolled Transaction Method). Aplica la misma lógica para el método de precio comprable no controlado.
- Método de precios de reventa (RP, por sus siglas en inglés: Resale Price Method). Este método es generalmente apropiado en casos que implican la compra y reventa de bienes tangibles donde el comprador (el "distribuidor") no añade valor substancial a los bienes alterándolos físicamente o utilizando intangibles comerciales. La aplicación de este método consiste en comparar los márgenes de utilidad bruta, pudiéndose basar en aquellos casos cuando la empresa compre productos terminados a entidades no relacionadas, similares a los comprados a entidades relacionadas (comparables internas); o en aquellas efectuadas por entidades de comercialización y distribución no relacionadas, con productos similares y bajo circunstancias similares a las que se presentan en las

compras de entidades relacionadas realizadas por la parte analizada (comparables externas). El PR proporciona una medida de plena competencia particularmente confiable en operaciones de reventa de bienes tangibles pero no para el análisis de operaciones de manufactura o prestación de servicios.

- Método de Costo Adicionada (CP, por sus siglas en inglés: Cost Plus Method). El método del costo adicionado por lo general es aplicable a las operaciones en las que se pretende conocer la correcta determinación del ingreso derivado de venta de productos o por prestación de servicios proporcionados a una parte relacionada. Este método también es de gran utilidad cuando se evalúan operaciones que generen valor agregado al proceso productivo o de servicios. Para la aplicación de este método, se podría realizar una comparación del costo adicionado obtenido en la prestación de servicios o manufactura de productos pudiéndose basar en aquellos casos cuando la empresa presta servicios o manufactura productos para venderlos a entidades no relacionadas, similares a los prestados o manufacturados para entidades relacionadas (comparables internas); o en aquellos servicios prestados o productos manufacturados por entidades similares no relacionadas, con servicios o productos similares y bajo circunstancias similares a las que se presentan en la prestación de servicios o manufactura de productos de entidades relacionadas realizadas por la parte analizada (comparables externas).
- Método de Partición de Utilidades (PSM, por sus siglas en inglés: Profit Split Method) y Método Residual de Partición de Utilidades (RPSM, por sus siglas en inglés: Residual Profit Split Method). Cuando las transacciones están íntimamente relacionadas y resulta impráctico e impreciso segregárlas, es posible que éstas no puedan ser evaluadas individualmente y, por lo tanto, que no exista información de operaciones similares entre compañías no relacionadas. Estos Métodos son de utilidad en los casos en que todas las partes que participan en la operación hayan contribuido a la creación de activos intangibles. La aplicación de estos métodos consiste en la partición de la utilidad de operación global en la transacción, la utilidad global se determina por medio de la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las partes relacionadas involucradas, posteriormente se asignará a cada una de las partes su participación considerando elementos tales como activos, costos y gastos de cada una de las partes vinculadas, con respecto a las operaciones entre dichas partes relacionadas. Cuando se determina utilizar el RPU, de la utilidad global se determina una utilidad mínima considerando alguna metodología de precios de

transferencia, para posteriormente disminuir la utilidad mínima para obtener la utilidad residual, la cual 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 hubiese sido distribuida con o entre partes independientes en operaciones comparables.

- Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad (TNMM, por sus siglas en inglés: Transactional Net Margin Method). Consiste en determinar en transacciones entre partes relacionadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujo de efectivo. Evalúa la utilidad operativa a partir de ciertos indicadores de utilidad como el retorno sobre activos, retorno sobre ventas, margen sobre costos totales y otros indicadores. Este tipo de indicadores se encuentran menos influidos por diferencias transaccionales que en el caso del precio. Los indicadores de márgenes netos también pueden ser más tolerantes que los márgenes de utilidad bruta, con respecto a algunas diferencias funcionales que se presentan entre empresas relacionadas e independientes. Diferencias en funciones entre las empresas comparadas generalmente reflejan diferencias en gastos de operación. Consecuentemente, las empresas pueden tener variaciones importantes en sus márgenes de utilidad bruta y de todas maneras tener, en términos generales niveles similares de utilidades operativas. En la utilización de este método no es necesario realizar alguna reclasificación en los costos y gastos, ya que sobre una base común se compara una utilidad operativa, lo que implica una ventaja al comparar información consistente. Una característica importante de este método es que el estándar de comparabilidad requerido en el análisis no es muy rígido en términos de cualidades de producto o servicios y circunstancias económicas.

Otros métodos no especificados

Dicha práctica, que no es exclusiva de los Estados Unidos fue también adoptada por la OCDE, organización fundada en 1960 y de la cual México es miembro desde 1994.

La OCDE hace la recomendación a los países que la integran y a sus respectivas administraciones fiscales fundamenten sus legislaciones tributarias basándose en las “Guías de precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones fiscales nacionales”.

Debido a que México pertenece a dicha organización y que cierta parte de nuestra reglamentación fiscal sigue algunos lineamientos y recomendaciones establecidas por la OCDE, para cualquier cuestión específica se deberán consultar las Guías de la OCDE.

Las Guías de la OCDE están basadas en el principio de plena competencia y recomiendan el uso tanto de transacciones comparables no controladas como de métodos específicos de precios de transferencia en la determinación de un rango, ya sea de precios o de algún margen de utilidad.

En términos generales, las Guías de la OCDE están compuestas por un prefacio, un glosario, siete capítulos y un apéndice.

La parte compuesta por el prefacio provee la historia del proceso que se siguió hasta la culminación de la obra, también en el prefacio se invita a los países pertenecientes a la organización a seguir las guías.

En la parte correspondiente al glosario se definen más de tres decenas de términos utilizados en el desarrollo de las guías, por ejemplo: “acuerdo anticipado de precios”, comparabilidad”, etcétera.

En las Guías de la OCDE se define el principio de plena competencia (Arm’s Lenght) en donde se afirma que las empresas asociadas que realicen transacciones u operaciones entre sí deben realizarlas bajo dicho principio, también se menciona la forma de cómo se debe utilizar la información financiera de empresas no asociadas y no controladas como unidades de muestra comparables. Asimismo, el artículo 9° de la “Convención modelo de convenio para evitar la doble tributación internacional de la OCDE se refiere a la forma de gravar las utilidades obtenidas por empresas asociadas, aplicando para ello el Arm’s Lenght Principle.

Los ingresos, las deducciones y las obligaciones fiscales de las empresas se ven distorsionadas cuando los precios no reflejan las fuerzas del mercado o el principio de plena competencia.

De la misma forma en la Guías se reflejan los casos en los que se deberían de hacer ajustes financieros y contables razonables a los estados financieros de las empresas consideradas comparables cuando así se requiera.

Las Guías también abordan los aspectos como los de la documentación comprobatoria, la forma de construir los rangos, la comparabilidad, las auditorías, los procedimientos de acuerdo mutuo, los

llamados *Safe Harbours*, los APA, consideraciones especiales de los activos financieros, los intangibles y los servicios, etcétera.

Legislación Mexicana

Antecedentes

A pesar de que el tema de precios de transferencia aparece en México por primera vez en la legislación mexicana desde hace más de 25 años. Fue hasta el año de 1995 cuando se le da una aplicación formal, su primera aparición fue con las empresas denominadas “maquiladoras”. La normatividad existente para ese entonces estaba contenida en la RMF, y no así en la LISR.

De acuerdo con lo estipulado en la resolución miscelánea dictaminadas inicialmente, las maquiladoras, con el propósito de evitar la constitución de establecimiento permanente en nuestro país para sus contrapartes extranjeras, tenían la opción de obtener una utilidad superior a 5% del valor de sus activos, dicho procedimiento se conocía como *Safe Harbour*, de otra forma, podían obtener un acuerdo de precios anticipados (APA), para lo que se exigía que el precio para evaluar los ingresos y las utilidades sujetas a impuesto fueran similares a las que hubieran generado a través comerciar con partes independientes.

Conforme, nuestro país avanzaba con la apertura comercial en la década de los noventas se tuvieron que hacer ajustes no sólo en la legislación fiscal, también en las prácticas de las autoridades correspondientes para extender la aplicación de los precios de transferencia más allá de la industria maquiladora a todas las empresas que tuvieran operaciones con partes relacionadas en el extranjero.

En los siguientes párrafos se mencionan las reglas que se han ido incorporando cada año a nuestra legislación.

1997

La primera legislación que abordó el tema en precios de transferencia entró en vigor el 1° de enero de 1997. El fundamento legal de los precios de transferencia se formuló en la Ley del Impuesto sobre la Renta, básicamente en los artículos 58 fracción XIV, 64, 64-A y 65; en el Código Fiscal de la Federación en sus artículos 34 y 76 y en la RMF.

La reglamentación mexicana pretende que, tanto la utilidad como los ingresos gravables de una firma con partes relacionadas en el extranjero se determinen a partir de operaciones que sean

pactadas a valor de mercado, como ocurre en los casos de Estados Unidos y la OCDE. Debido a ello, la ley exige que las compañías tengan en su poder, en caso de ser requerida, la documentación que compruebe que las operaciones se efectuaron bajo el principio Arm's Length.

Según la disposición de la LISR, independientemente de que el contribuyente lleva la carga de la prueba para demostrar que sus operaciones se llevan a cabo a valor de mercado, las autoridades fiscales tienen facultades para comprobarlo. Esta carga de la prueba constituye el cambio trascendental en la legislación mexicana de 1997, respecto al pasado. (Suárez David, 2008)

De acuerdo a lo anterior, la exposición de motivos para la reforma fiscal de 1997 señalaba lo que a continuación se presenta:

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

De esa forma se crearon las siguientes disposiciones:

La fracción XIV del artículo 58 de la LISR, establecía en 1997 que:

Los contribuyentes que obtengan ingresos de los señalados en el título II, además de las obligaciones establecidas en otros artículos de esta ley, tendrán las siguientes:

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

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

- b) Información relativa las funciones o actividades, activos utilizados y riesgos asumidos por el contribuyente.
- c) Información y documentación sobre las operaciones con partes relacionadas y sus montos.
- d) El método aplicado conforme al artículo 65 de esta Ley, incluyendo la información y la documentación sobre operaciones o empresas comparables.

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

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

Y el artículo 64-A de la LISR decía lo siguiente:

Los contribuyentes de este título que celebren operaciones con partes relacionadas están obligados, para efectos de esta Ley, a determinar sus ingresos acumulables y deducciones autorizadas, considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes relacionadas en operaciones comparables.

En caso contrario, las autoridades fiscales podrán determinar los ingresos acumulables y deducciones autorizadas de los contribuyentes, mediante la determinación del precio o monto de la contraprestación en operaciones celebradas entre partes relacionadas, considerando para esas operaciones, los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables, ya sea que éstas sean con personas morales, residentes en el país o en el extranjero, personas físicas y establecimientos permanentes o bases fijas en el país de residentes en el extranjero, así como en el caso de las actividades realizadas a través de fideicomisos...”

El último párrafo de ese artículo señalaba que:

Salvo prueba en contrario, se presume que en las operaciones entre residentes en México y sociedades o entidades ubicadas o residentes en jurisdicciones de baja imposición fiscal, son entre partes relacionadas en las que las contraprestaciones no se pactan conforme a las que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables.

Y por último se previeron los métodos para analizar las operaciones en el artículo 65 de la LISR. A través de dichos métodos se determina si la operación se realizó bajo el principio de plena competencia, estos métodos son los mismos que propone la OCDE, sólo que se agrega el método de residual de partición de utilidades.

- Método de Precio Comparable no Controlado (PC)
- Método de Precio de Reventa (PR)
- Método de Costo Adicionado (CA)
- Método de Partición de Utilidades (PU)
- Método Residual de Partición de Utilidades (RPU)
- Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación (MTU)

Debido a la forma en que estaba redactado el artículo 58 fracción XIV, antes citado, podía interpretarse que era técnicamente posible elaborar los estudios de precios de transferencia de manera “global”.

Po ejemplo, cuando una compañía tenía distintos tipos de operaciones intercompañía y se aplicaba el MTU, con éste se podía proar de manera global e indirecta que algunas o todas las operaciones entre partes relacionadas sujetas al estudio no obtenía ingresos inferiores, ni realizaba deducciones superiores a los que hubieran establecido empresas independientes bajo las mismas circunstancias.

A partir de 1997 las autoridades fiscales tienen el poder y la obligación de verificar que las transacciones intercompañía se hayan realizado considerando los precios o montos de contraprestaciones que hubieran pactado con terceros independientes en operaciones comparables y en caso de que juzguen y prueben que no cumplen con el principio de plena competencia, la autoridad fiscal puede determinar el valor de mercado de las operaciones.

Como resultado de los diferenciales encontrados, entonces podrían exigir el pago de:

- El impuesto omitido
- Los recargos correspondientes
- Una multa que puede variar entre 70 y 100% del impuesto omitido.

Vale la pena mencionar que si el contribuyente contaba con la documentación comprobatoria a que se refiere la fracción XIV del artículo 58, las multas serían 50% menores de lo previsto en las primeras dos fracciones del artículo 76 del Código Fiscal de la Federación.

2000

En el año 2000 la ya antes mencionada fracción XIV del artículo 58 del CFF se modificó para quedar de la siguiente manera:

- a) 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.
- b) Información relativa a las funciones o actividades, activos utilizados y riesgos asumidos por el contribuyente por cada tipo de operación.
- c) Información y documentación sobre las 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 65 de esta Ley.
- d) El método aplicado conforme al artículo 65 de esta Ley, incluyendo la información y la documentación sobre operaciones o empresas comparables por cada tipo de operación.

Estas modificaciones significó que para los estudios de precios de transferencia correspondientes a 2000 y los años siguientes, los análisis de precios de transferencia se tuvieron que realizar de forma transaccional, es decir, habría que elaborar por separado todos los análisis de las operaciones intercompañía que tuviera una empresa o contribuyente (por ejemplo, un análisis para el pago por recibir servicios de administración de personal, para el pago por intereses devengados, otro para la venta de producto manufacturado, etc.)

Sin embargo, a partir del año 2000 se creó la fracción XV del mismo artículo 58, en la cual se estipula la obligación de “presentar en el mes de febrero de cada año antes las oficinas de las autoridades fiscales, la declaración informativa con partes relacionadas residentes en el extranjero, en la cual se debe proporcionar la información más relevante de todas las operaciones que efectuó el contribuyente durante el año calendario inmediato anterior.

La declaración informativa se tenía que presentar en la forma oficial 55, esta era un formato impreso y solo existió hasta el siguiente año, ya que a partir del año 2002, desapareció y se debía de presentar de forma digital en un formato electrónico y múltiple, porque muchas de las declaraciones informativas que existían de manera aislada se unificaron en la “Declaración Informativa Múltiple”, con varios anexos, dentro de los cuales se encuentra uno especialmente para las operaciones intercompañía con partes relacionadas en el extranjero. Ahora el plazo para presentar dicha declaración se modificó y se debe de presentar conjuntamente con la declaración del ejercicio.

De la mano de esta nueva disposición surgió la fracción XVII, tanto del artículo 81 como del 82 de CFF, en el la que se estableció que, en caso de no presentarla o presentar la declaración incompleta o con errores, se impondrá una multa de entre \$35,000 y \$70,000¹

2002

Para el año de 2002, se realizó una reforma fiscal relativamente importante, las obligaciones de documentación que se explicaron en páginas anteriores fueron reasentadas en el artículo 86 de la LISR.

Del mismo modo, fue modificado el artículo 58 en su fracción XIV y se convirtió en la fracción XII del artículo 86 y la fracción XV del mismo artículo 58 se convirtió en la fracción XIII del artículo 86.

Las empresas o contribuyentes que están exentas de presentar un estudio de precios de transferencia se modificó al eliminar los pagos provisionales trimestrales, y quedó del siguiente modo:

Los contribuyentes que realicen actividades empresariales cuyos ingresos en el ejercicio inmediato anterior no haya excedido de \$13,000,000, así como los contribuyentes cuyos ingresos derivados de prestación de servicios profesionales no hubiesen excedido de \$3,000,000 no estarán obligados a cumplir con la obligación establecida en esta fracción, excepto aquellos que se encuentren en el supuesto a que se refiere el penúltimo párrafo del artículo 215 de esta Ley.

En adición a lo anterior, en esta reforma fiscal para 2002 surgió la fracción XV del artículo 86 de la LISR que establece también como obligación para los contribuyentes residentes en el país que:

XV. Tratándose de personas morales que celebren operaciones con partes relacionadas, éstas deberán determinar sus ingresos y deducciones autorizadas, considerando para esas operaciones los precios o montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables.

Esta disposición sigue señalando que para estos efectos, se aplicarán los métodos propuestos en el artículo 216 de la LISR.

La obligación de contar con los estudios de precios de transferencia para operaciones entre partes relacionadas no residentes en el extranjero surge de esta disposición, aunque la redacción no es

¹ Cifras vigentes en enero de 2000.

igual de clara en cuanto a los requisitos que se deben cumplir en dichos estudios, como si lo es para las operaciones con extranjeros y ha generado una gran variedad de interpretaciones.

Los métodos para analizar las operaciones intercompañía fueron ubicados en el artículo 216 y antes se encontraban en el artículo 65 y 215, así como también en el anterior artículo 64-A, el cual prevé muchos de los conceptos básicos de esta materia. De hecho, estas disposiciones se ubicaron en un nuevo capítulo de la Ley que se denotó “de las empresas multinacionales”.

En la misma reforma del año 2002 se le agregó un último párrafo al artículo 215, en cual se establece lo siguiente:

Para la interpretación de lo dispuesto en este Capítulo, serán aplicables las Guías sobre Precios de Transferencia para las Empresa Multinacionales y las Administraciones Fiscales, aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico en 1995, o aquellas que las sustituyan, en la medida en que las mismas sean congruentes con las disposiciones de esta Ley y de los tratados celebrados por México.

A partir de esa fecha, las Guías de la OCDE son derecho positivo mexicano en la medida que no se opongan con la LISR.

2005

Para el año de 2005 se agregaron las normas de “capitalización insuficiente” o “capitalización delgada” que, por cierto, se adoptaron de otras legislaciones del distintos países, pero se adaptaron de la siguiente forma:

Art. 32 Para los efectos de este Título, no serán deducibles:

XXVI. Los intereses que se deriven de las deudas que tenga el contribuyente en exceso en relación con su capital, que provengan de capitales tomados en préstamo que hayan sido otorgados por una o más personas que se consideren partes relacionadas en los términos del Artículo 215 de esta Ley, siempre que el monto de las deudas sea superior al triple del monto de capital contable según el estado de posición financiera del contribuyente, sin considerar la utilidad o pérdida neta de dicho ejercicio.

Asimismo, será aplicable lo dispuesto en esta fracción a los intereses que se deriven de las deudas que tenga el contribuyente en exceso en relación con su capital, que provengan de capitales tomados en préstamo de una parte independiente residente en el extranjero, cuando el contribuyente sea una parte relacionada de una o más personas en los términos

del artículo 215 de esta Ley. Para los efectos de determinar el monto de las deudas que excedan el límite señalado en el primer párrafo, se restará del saldo promedio anual de todas las deudas, la cantidad que resulte de multiplicar por tres el cociente que resulte de dividir entre dos la suma del capital contable al inicio del ejercicio y al final del mismo. Para los efectos del párrafo anterior, los contribuyentes deberán determinar el saldo promedio anual de las deudas, dividiendo la suma de los saldos al último día de cada uno de los meses del ejercicio, entre el número de meses del ejercicio. No se incluirán en el saldo del último día de cada mes los intereses que se devenguen en el mes. El monto de los intereses no deducibles a que se refiere esta fracción se determinará dividiendo el total de los intereses devengados en el ejercicio entre el saldo promedio anual de las deudas. El resultado obtenido se multiplicará por el monto de las deudas que excedan el límite a que se refiere el primer párrafo de esta fracción. No se considerarán para el cálculo del saldo promedio anual de las deudas a que se refiere el cuarto párrafo de esta fracción, los créditos hipotecarios constituidos sobre bienes inmuebles adquiridos en el ejercicio en el que se constituya la hipoteca o en el ejercicio inmediato anterior, siempre que se cumplan con los requisitos de información que para tales efectos señale el Reglamento de esta Ley. Lo dispuesto en este párrafo no será aplicable cuando el crédito hipotecario de que se trate lo hubiera otorgado una o más personas que se consideren partes relacionadas en los términos del artículo 215 de esta Ley. Asimismo, no será aplicable el límite de las deudas con respecto al capital a que se refiere esta fracción, tratándose de los integrantes del sistema financiero en la realización de las operaciones propias de su objeto, siempre que cumplan con las reglas de capitalización que les correspondan en los términos de la legislación aplicable al sistema financiero ni a los contribuyentes que obtengan una resolución favorable en los términos que señala el artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación, en la que se demuestre que las operaciones objeto de la resolución, se realizan a precios o montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes, siempre que se trate de capitales tomados en préstamo que hayan sido otorgados por una o más personas que se consideren partes relacionadas en los términos del artículo 215 de esta Ley y además presenten conjuntamente con la solicitud de resolución a que se refiere este párrafo, un dictamen emitido por contador público registrado, que contenga la metodología que demuestre que los precios o montos de la contraprestación son los que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Cuando un contribuyente que sea parte relacionada de una o más personas en los términos del artículo 215 de esta Ley, obtenga créditos de una parte independiente, no se considerará dicho crédito para determinar el límite de las deudas respecto al capital a que se refiere esta fracción, cuando

el margen de utilidad que sea atribuible a las operaciones celebradas con sus partes relacionadas, resulte razonable aplicando cualquiera de los métodos establecidos en las fracciones IV, V o VI del artículo 216 de esta Ley, siempre que obtenga una resolución favorable en los términos que señala el artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación, en la que se demuestre que las operaciones objeto de la resolución, se realizan a precios o montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes y presente conjuntamente con la solicitud de resolución a que se refiere este párrafo un dictamen emitido por contador público registrado, que contenga la metodología utilizada en la determinación de dicha utilidad, conforme a los requisitos que para tales efectos establezca el Reglamento de esta Ley”.

Se puede observar la complejidad de este nuevo artículo y sin que se pretenda analizar el mismo, es importante remarcar que estas reglas se aplicaban tanto a operaciones con partes relacionadas como con terceros independientes, lo que era un punto que no podía pasar desapercibido.

Tomando en cuenta el marco jurídico existente respecto a los precios de transferencia, se tuvieron que publicar yanto decretos como reglas de administración que lo flexibilizaran de alguna manera.

2006

En 2006 existió una nueva reforma fiscal donde se hicieron modificaciones sustanciales a los artículos 216 y 86 fracción XV, para quedar redactados de la siguiente manera:

Art. 216.

...

Los contribuyentes deberán aplicar en primer término el método previsto por la fracción I de este artículo, y sólo podrán utilizar los métodos señalados en las fracciones II, III, IV, V y VI del mismo, cuando el método previsto en la fracción I citada no sea el apropiado para determinar que las operaciones realizadas se encuentran a precios de mercado de acuerdo con las Guías de Precios de Transferencia para las Empresas Multinacionales y las Administraciones Fiscales a que se refiere el último párrafo del artículo 215 de esta Ley.

Para los efectos de la aplicación de los métodos previstos por las fracciones II, III y VI de este artículo, se considerará que se cumple la metodología, siempre que se demuestre que el costo y el precio de venta se encuentran a precios de mercado. Para estos efectos se entenderán como precios de mercado, los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes

independientes en operaciones comparables o cuando al contribuyente se le haya otorgado una resolución favorable en los términos del artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación. Asimismo, deberá demostrarse que el método utilizado es el más apropiado o el más confiable de acuerdo con la información disponible, debiendo darse preferencia a los métodos previstos en las fracciones II y III de este artículo.

Este nuevo párrafo explicado de una forma simple no es más que la adopción de la regla del mejor método que se estipula en la legislación de EUA (*Best Method Rule*) o la regla del método más apropiado mencionado en la Guías de la OCDE

Por otro lado, la fracción XV del artículo 86 registró la siguiente modificación:

Tratándose de personas morales que celebren operaciones con partes relacionadas, éstas deberán determinar sus ingresos acumulables y sus deducciones autorizadas, considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para estos efectos, aplicarán los métodos establecidos en el artículo 216 de esta Ley, en el orden establecido en el citado artículo.

Se puede interpretar que la regla del mejor método resulta que también se puede aplicar a los estudios de precios de transferencia para operaciones entre partes relacionadas residentes en territorio nacional.

2007

Las reglas de capitalización insuficiente experimentaron cambios importantes para el año de 2007, debido a que el tema de no deducibilidad de intereses se focalizó hacia deudas contratadas con partes relacionadas extranjeras, como se puede observar a continuación:

Art 32. Para los efectos de este Título no son deducibles:

...

XXVI. Los intereses que deriven del monto de las deudas del contribuyente que excedan del triple de su capital contable que provengan de deudas contraídas con partes relacionadas residentes en el extranjero en los términos del artículo 215 de la Ley. Para determinar el monto de las deudas que excedan el límite señalado en el párrafo anterior, se restará del saldo promedio anual de todas las deudas del contribuyente que devenguen intereses a su

cargo, la cantidad que resulte de multiplicar por tres el cociente que se obtenga de dividir entre dos la suma del capital contable al inicio y al final del ejercicio.

Cuando el saldo promedio anual de las deudas del contribuyente contraídas con partes relacionadas residentes en el extranjero sea menor que el monto en exceso de las deudas a que se refiere el párrafo anterior, no serán deducibles en su totalidad los intereses devengados por esas deudas. Cuando el saldo promedio anual de las deudas contraídas con partes relacionadas residentes en el extranjero sea mayor que el monto en exceso antes referido, no serán deducibles los intereses devengados por dichas deudas contraídas con partes relacionadas residentes en el extranjero, únicamente por la cantidad que resulte de multiplicar esos intereses por el factor que se obtenga de dividir el monto en exceso entre dicho saldo. Para los efectos de los dos párrafos anteriores, el saldo promedio anual de todas las deudas del contribuyente que devengan intereses a su cargo se determina dividiendo la suma de los saldos de esas deudas al último día de cada uno de los meses del ejercicio, entre el número de meses del ejercicio, y el saldo promedio anual de las deudas contraídas con partes relacionadas residentes en el extranjero se determina en igual forma, considerando los saldos de estas últimas deudas al último día de cada uno de los meses del ejercicio. Los contribuyentes podrán optar por considerar como capital contable del ejercicio, para los efectos de determinar el monto en exceso de sus deudas, la cantidad que resulte de sumar los saldos iniciales y finales del ejercicio en cuestión de sus cuentas de capital de aportación, utilidad fiscal neta y utilidad fiscal neta reinvertida y dividir el resultado de esa suma entre dos. Quienes elijan esta opción deberán continuar aplicándola por un periodo no menor de cinco ejercicios contados a partir de aquél en que la elijan. Los contribuyentes que no apliquen principios de contabilidad generalmente aceptados en la determinación de su capital contable, considerarán como capital contable para los efectos de esta fracción, el capital integrado en la forma descrita en este párrafo. No se incluirán dentro de las deudas que devengan intereses a cargo del contribuyente para el cálculo del monto en exceso de ellas al triple de su capital contable, las contraídas por los integrantes del sistema financiero en la realización de las operaciones propias de su objeto y las contraídas para la construcción, operación o mantenimiento de infraestructura productiva vinculada con áreas estratégicas para el país. El límite del triple del capital contable que determina el monto excedente de las deudas al que se refiere esta fracción podría ampliarse en los casos en que los contribuyentes comprueben que la actividad que realizan requiere en sí misma de mayor apalancamiento y obtengan resolución al respecto en los términos que señala el artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación. Con independencia de lo previsto en esta fracción se estará a lo dispuesto en los artículos 92 y 215 de esta Ley.

En la regla 3.4.3 de la Resolución Miscelánea Fiscal están contenidas las reglas para solicitar una resolución.

2008

Para el año 2008 de nuevo hubo una nueva reforma fiscal que era objeto de los precios de transferencia y las modificaciones a continuación se presentan.

Cuando se trata de pérdidas sufridas por enajenación de acciones, el artículo 32 en su fracción 32 de la LISR, previó requisitos nuevos para estar en posibilidad de deducir las pérdidas sufridas en la enajenación de acciones no colocadas entre el gran público inversionista como se lista a continuación:

- Se deberá considerar el ingreso que resulte, mayor entre el pactado en la operación y el precio de venta de las acciones determinado conforme a la metodología establecida en los artículos 215 y 216 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.
- Además, cuando la operación se realice con y entre partes relacionadas, se deberá presentar un estudio sobre la determinación del precio de venta de las acciones en los términos de los artículos 215 y 216 de la LISR y considerando los elementos contenidos en el inciso e) de la fracción I del artículo 215
- Para operaciones con títulos valor, incluso bursátiles, pero que se adquieran o enajenen fuera de bolsa, el adquirente, en todo caso, y el enajenante, cuando haya pérdida, deberán presentar aviso dentro de los diez días siguientes a la fecha de la operación y en su caso, el estudio sobre el precio de venta de las acciones a que se refieren en el inciso anterior.
(Suárez David, 2008)

Independientemente, la fracción VII del artículo 97 menciona que para que reciban donativos deducibles las instituciones autorizadas deberán dar aviso a las autoridades fiscales, de las operaciones intercompañía que celebren. Cabe mencionar que para los fines del Impuesto Empresarial a Tasa Única, IETU (actualmente ya no existe) las regalías que se paguen o cobren entre partes relacionadas no serán gravadas con ese impuesto, ni aplican como una deducción autorizada.

La misma LIETU instituyó en su artículo 18, tercera fracción que los contribuyentes que realicen operaciones intercompañía están obligados a determinar sus ingresos y deducciones autorizadas, tomando en cuenta para esas operaciones los montos y precios de contraprestaciones que hubieran

utilizado con terceros independientes en operaciones con un cierto grado de comparabilidad. Para los efectos ya mencionados se deben aplicar los métodos establecidos en el artículo 216 de la LISR, en el orden establecido en dicho artículo.

2014

Actualmente la LISR tiene ligeras modificaciones con respecto a cómo se encontraba en el año de 2008 en materia de precios de transferencia. Para empezar se reubicó el artículo 86 fracciones XII y XV; ahora es el artículo 76 fracciones IX y XII. Los artículos 215 y 216 se reubicaron en los artículos 179 y 180. Las reglas de precios de transferencia que aplican en México actualmente, se encuentran en el apéndice A de este documento y los puntos más importante de las Guías de la OCDE se pueden encontrar en el apéndice B.

Capítulo 3. Presentación y análisis.

Resumen ejecutivo del análisis

El siguiente estudio fue elaborado de acuerdo con las reglas mexicanas sobre Precios de Transferencia contenidas principalmente en los artículos 76 fracción IX y XII, 179 y 180 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (en adelante denominado “LISR”); y tomando como referencia las Directrices de Precios de Transferencia para Sociedades y Administraciones Fiscales publicadas por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico en 1995, suplementadas en 1996 y 1997 (“Directrices de la OCDE”), y modificadas en Julio de 2010.

Objetivo

A continuación, se presenta un estudio de precios de transferencia para Nipro Medical de México, S.A. de C.V. (en adelante denominada “Nipro México”) para el ejercicio fiscal 2015. Con el cual se demuestra que Nipro México tendrá que hacer un ajuste de precios de transferencia en su actividad intercompañía principal para poder cumplir con el principio de plena competencia, el cual está obligado a practicar según dicta la LISR, en los artículos anteriormente citados.

Alcance

El análisis se basó en cifras históricas que presentaron los registros contables de Nipro México y sus partes relacionadas, así como en información financiera proporcionada por personal de la compañía. Durante el análisis no se elaboró ninguna revisión de las cifras, por lo tanto, la razonabilidad de los resultados y conclusiones dependen de la veracidad y exactitud de la información proporcionada por Nipro México y sus partes relacionadas. Así mismo, las conclusiones y resultados fueron basados en fundamentos técnicos y reflejan una interpretación razonable de las reglas de precios de transferencia en México. Sin embargo, la conclusión no está ligada con ninguna autoridad fiscal.

Resumen del análisis funcional

1. Nipro México es una compañía mexicana, filial de un grupo multinacional dedicada a la compra, venta y distribución de equipo médico dentro del territorio mexicano;
2. El activo fijo que posee Nipro México es utilizado para sus operaciones diarias tanto para sus actividades de distribución como para todas las demás funciones administrativas, operativas, financieras, etc. que realiza de forma cotidiana;
3. Dentro de sus inventarios se encuentran aquellos relacionados con la importación de producto terminado, para su posterior venta;
4. Nipro México no posee ninguna marca, sin embargo, ha desarrollado procesos y técnicas empíricas basadas en la experiencia de la compañía;
5. A lo largo de 2015, como consecuencia de lo mencionado, Nipro México, importó producto terminado, y devengó intereses a cargo;

6. Para evaluar los precios de transferencia utilizados por Nipro México en sus operaciones intercompañía, es posible caracterizarla como una empresa distribuidora de equipo médico, que en el desarrollo de sus funciones emplea activos fijos propios y activos intangibles propiedad de partes relacionadas, e incurre en riesgos empresariales rutinarios de mercado, inventario, cartera y cambiario.

Resumen del análisis económico

1. Intereses Devengados a Cargo

El análisis económico desarrollado muestra que el método seleccionado para evaluar el carácter de plena competencia de los intereses devengados a cargo es el Método de Precio Comparable no Controlado ("PC") utilizando las tasas de interés de referencia disponibles en el mercado financiero.

El rango de plena competencia ajustado por situación crediticia y riesgo país obtenido de operaciones comparables en el periodo 2015 fluctuó entre 1.11% y 8.24%, con una mediana de 4.65%. Durante 2015, Nipro México reconoció una tasa de interés a cargo de 1.58% y 3.25% en los préstamos con su parte relacionada.

Por lo tanto, es posible concluir que Nipro México reconoció tasas de intereses a cargo que son consistentes con los que hubieran pactado empresas independientes en condiciones similares, ya que las tasas de interés se encuentran dentro del rango de tasas de interés obtenidas por operaciones comparables. Por lo que en los intereses devengados a cargo Nipro México no reconoció egresos superiores a los que hubieran establecido empresas independientes en condiciones similares.

2. Importación de Producto Terminado

El análisis económico desarrollado muestra que el método seleccionado para evaluar el carácter de plena competencia de la importación de producto terminado es el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación ("MTU"), tomando a Nipro México como la parte analizada y utilizando compañías comparables.

Para desarrollar la muestra de compañías comparables utilizadas en el análisis del MTU fue empleada la base de datos *Capital IQ*. Las operaciones fueron analizadas sobre los resultados de Nipro México. Estos resultados fueron comparados con los de empresas dedicadas principalmente a la distribución de productos y equipo médico.

El indicador de utilidad seleccionado fue el Retorno Sobre Ventas ("ROS"). El rango intercuartil obtenido por las compañías comparables durante el periodo 2013-2015 va de 1.14% a 8.86% con una mediana de 4.80%. Durante el periodo 2013-2015, Nipro México obtuvo un ROS promedio de -3.49%.

El MOTC obtenido por Nipro México es inferior al obtenido por las compañías comparables, por lo que Nipro México deberá realizar un ajuste de precios de transferencia para cumplir con el principio de plena competencia. Por lo que será necesario reconocer un ajuste por precios de transferencia de \$55,451,569 pesos.

Los resultados muestran que, si se realiza el ajuste propuesto anteriormente, Nipro México no estaría reconociendo deducciones superiores a las que hubieran establecido empresas independientes bajo las mismas circunstancias.

Conclusiones

Los análisis llevados a cabo demuestran que el monto de las deducciones de Nipro México, asociados a sus operaciones con partes relacionadas durante el ejercicio fiscal 2015, son consistentes con los precios, contraprestaciones o márgenes de utilidad que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables. Por lo tanto, es posible concluir que Nipro México ha cumplido con lo estipulado en las regulaciones mexicanas sobre precios de transferencia contenidas en los artículos 76 fracción IX, 179 y 180 de la LISR.

Tendencias económicas

Entorno Económico Mundial

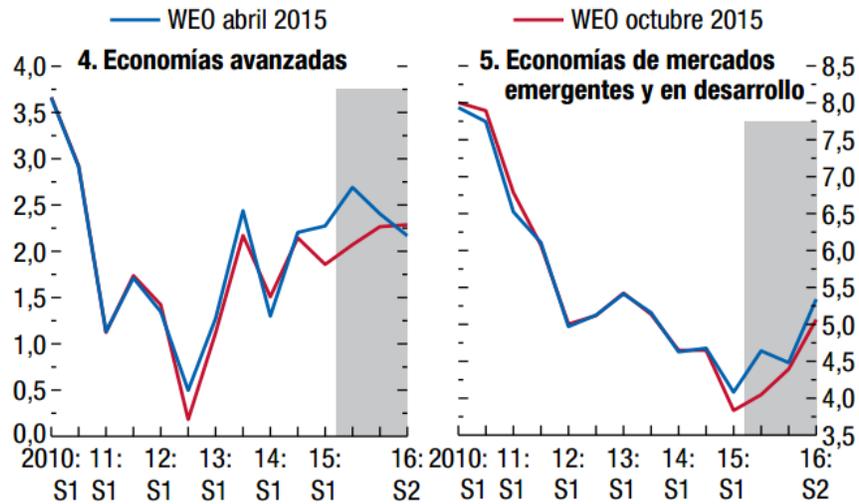
Durante el 2015, el entorno económico internacional se caracterizó por una tendencia de debilidad en la actividad económica, por lo que el volumen del comercio internacional ha reflejado una disminución. A pesar de que las economías avanzadas se han recuperado gradualmente, su crecimiento ha sido menor al esperado, mientras que las economías emergentes han reportado una seria desaceleración en su crecimiento. Es conveniente destacar el caso de China, que además de los problemas endógenos de su sistema financiero, enfrentan retos significativos para balancear y hacer más sostenibles sus fuentes de crecimiento.

Uno de los factores que ha afectado a la economía internacional es el hecho de que los precios de las mercancías básicas se mantienen en sus niveles mínimos históricos y, de esta forma, los riesgos a la baja para las perspectivas del crecimiento global han aumentado.

Todo lo anterior ha contribuido a una mayor volatilidad en los mercados financieros internacionales, en particular en los tipos de cambio de divisas de países exportadores de materias primas frente al dólar, a lo cual se le ha sumado la incertidumbre sobre la normalización de la política monetaria en Estados Unidos. Así, a lo largo de 2015, el escenario internacional se ha complicado de forma notoria.

Como se mencionó anteriormente, como consecuencia del ahondamiento de la desaceleración de los mercados emergentes y del debilitamiento de la recuperación de economías avanzadas, el crecimiento mundial disminuyó en el primer semestre de 2015. Al tercer trimestre de 2015, fecha en la que se elabora este resumen, se ha proyectado un crecimiento en conjunto de 3.1% para 2015, cifra ligeramente inferior a la de 2014 y 0.2 puntos porcentuales por debajo de los pronósticos de la Actualización de julio de 2015 de Perspectivas de la Economía Mundial (“Informe WEO”, por sus siglas en inglés). Las perspectivas de los principales países y regiones continúan siendo desiguales.

Cuadro 4
Crecimiento del PIB
(Variación porcentual semestral anualizada)



Fuente: Fondo Monetario Internacional

1. Zona Euro

En la zona euro, al tercer trimestre de 2015, se reporta una recuperación económica débil y a un ritmo menor al esperado, con mucha disparidad entre los países miembros. A lo largo de 2015, la principal fuente de expansión ha sido el consumo, apoyado por factores tales como la mejora gradual en las condiciones del mercado laboral, la confianza del consumidor y los bajos costos del financiamiento. Sin embargo, de julio a agosto, la producción industrial se debilitó. Al respecto la reciente apreciación del euro y la menor demanda externa proveniente de economías emergentes, en particular de China, están teniendo un impacto negativo sobre las exportaciones de la región, por lo que el Banco Central Europeo (“BCE”) ha revisado a la baja sus proyecciones para el crecimiento del Producto Interno Bruto (“PIB”) para los próximos años.

2. Estados Unidos

En Estados Unidos, durante el primer trimestre de 2015, la economía tuvo un crecimiento moderado. El PIB aumentó en 1.5% a una tasa trimestral anualizada, contrastando con el 3.9% en el trimestre inmediato anterior.² Un factor importante para dicho crecimiento fue la continua solidez de la demanda interna, la cual contribuyó a disminuir el efecto de la fuerte desacumulación de inventarios, los cuales tuvieron un efecto negativo en el producto de 1.4 puntos porcentuales.

El consumo privado, en particular, continuó con su tendencia alcista, reflejándose en una tasa trimestral anualizada de 3.2%, la cual fue sostenida por la elevada confianza del consumidor, un mayor aumento en el ingreso personal disponible y un nivel extremadamente bajo de las tasas de interés que ha provocado y estimulado el gasto de las familias y la inversión residencial. Aunado a

² De acuerdo a la estimación de avance de la Oficina de Análisis Económico (“BEA”, por sus siglas en inglés) del gobierno de Estados Unidos

los factores anteriores, el desempeño favorable de los inicios de casas y la recuperación del gasto empresarial en equipo se reflejaron en un aumento modesto de la inversión fija. Además, las exportaciones netas tuvieron una ligera contribución negativa a la expansión del producto.

Por otra parte, la producción industrial continuó mostrando un débil crecimiento, reflejando los efectos de la apreciación generalizada del dólar y por ende una menor demanda global, la caída tanto en la exploración como en la producción petrolera, y el elevado nivel de inventarios. A pesar de una contracción de 2.4% durante el segundo trimestre, para el tercer trimestre la producción industrial aumentó en 1.8%. Ese crecimiento reflejó una recuperación moderada de las manufacturas, explicada, a su vez, por un mayor dinamismo del sector automotriz.

En este contexto, aunque a un ritmo más moderado que en el trimestre previo, el mercado laboral siguió mostrando mejoría durante el tercer trimestre; así, la nómina no agrícola se expandió en promedio 167 mil plazas al mes, por debajo de las 231 mil del trimestre inmediato anterior. Al mismo tiempo la tasa de desempleo descendió de 5.3% en junio a 5.1% en septiembre, nivel cercano al considerado de largo plazo por la Reserva Federal.

Por último, en diciembre de 2015, la Reserva Federal (“FED”, por sus siglas en inglés) realizó un incremento de 25 puntos base en la tasa de interés, pasando de 0.25% a 0.50%. Lo que ocasionó que todas las economías alrededor del mundo procedieran de la misma forma con sus tasas de interés. Cabe destacar que la tasa de interés base se había mantenido constante desde la crisis económica de 2008.

3. Economías Emergentes

Contrario a lo mostrado en años anteriores donde las economías de mercados emergentes y en desarrollo continuaban generando el grueso del crecimiento mundial, en 2015 estas economías reportaron una desaceleración, sobre todo la economía China y, como consecuencia, las economías de los países dependientes del gigante asiático.

Durante la segunda mitad de 2015 se incrementó la volatilidad en los mercados internacionales, ejerciendo presión sobre los tipos de cambio de las economías emergentes. Esta volatilidad se generó debido a los siguientes factores:

- incertidumbre sobre el inicio de la normalización de la política monetaria en Estados Unidos;
- los problemas en los mercados financieros en China;
- la disminución en los precios de las materias primas a nivel mundial, en particular del petróleo, y su retroalimentación con un entorno global

a) Asia

En China, durante tercer trimestre de 2015 el ritmo de expansión de su economía siguió moderándose a 6.9%. Si bien el sector de servicios y el consumo han mantenido un crecimiento relativamente estable, la inversión y la industria han continuado con cierta desaceleración. A su vez, los estímulos fiscales y monetarios gubernamentales, incluyendo incentivos para el gasto en

infraestructura, han sido insuficientes para compensar el menor dinamismo de la construcción residencial y de la inversión del sector manufacturero, teniendo como resultado una reducción significativa en la demanda de productos primarios.

Japón, luego de haber presentado una contracción de 1.2% a mediados de 2015, para el tercer trimestre siguió reportando cierta debilidad. En particular, el crecimiento del ingreso de los hogares y las elevadas ganancias corporativas no han contribuido a la generación de un mayor gasto del sector privado. Por su parte, los pedidos de bienes de capital y las encuestas de negocios apuntan a que la inversión perdió dinamismo durante el trimestre. Finalmente, la menor demanda proveniente de China ha tenido como resultado una disminución adicional de la producción industrial.

Durante 2015, India mantuvo sus altas tasas de crecimiento de 7.3%, similares a las reportadas en 2014, y para 2016 se pronostica en crecimiento del 7.5%

El crecimiento de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental está proyectado en 5.4% en 2015 y que continúe su tendencia de crecimiento para 2016. En otras economías emergentes y en desarrollo de Asia, el crecimiento probablemente conserve el vigor, gracias en parte a las condiciones financieras favorables y las políticas más bien acomodaticias.

b) América Latina

Como resultado de la volatilidad en los mercados financieros internacionales mencionadas anteriormente, las divisas de las economías emergentes latinoamericanas han registrado una depreciación generalizada respecto al dólar estadounidense de alrededor de 30 por ciento.

A pesar de las importantes disminuciones observadas en los precios de las materias primas y del debilitamiento de la actividad económica, tanto la inflación general como la subyacente han venido aumentando en países como Brasil, Chile, Colombia y Perú. En la mayoría de estos países dichos indicadores se encuentran incluso por arriba de la cota superior de los intervalos de variabilidad definidos alrededor de sus respectivos objetivos de inflación. Al respecto, al menos parte del incremento en la inflación se ha atribuido al efecto de la depreciación cambiaria sobre los precios. En este contexto se estima una medida de traspaso de variaciones en el tipo de cambio sobre los precios al consumidor para las principales economías de Latinoamérica con regímenes de objetivos de inflación: Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

c) Europa

En 2015, como fortalecimiento del consumo privado en Hungría y una demanda interna vigorosa en Polonia., el crecimiento de las economías emergentes y en desarrollo de Europa se mantiene cerca de 3%.

B. México³

En 2015, a pesar del complicado entorno económico por el cual atraviesa la economía mundial, la economía mexicana continuó con la tendencia mostrada en 2014 con un crecimiento del PIB moderado, la reducción en el precio internacional del petróleo; el menor crecimiento al esperado de EE.UU; y el limitado gasto en infraestructura han fomentado la desaceleración del crecimiento del PIB.

A lo largo del año, los mercados financieros nacionales se han visto afectados. Así, el peso se depreció frente al dólar, mientras que las tasas de interés de los bonos gubernamentales mostraron disminuciones en sus diferentes plazos. La demanda interna ha sido una sorpresa positiva y el principal factor detrás del crecimiento de este año. La fuente del crecimiento ha sido primordialmente el sector servicios. Además, el aumento del salario real, la entrada de divisas a través de las remesas, y el empleo han impulsado al consumo, y por ende dichos factores han ocasionado un incremento en el PIB.

En sentido opuesto, debido al bajo desempeño del sector manufacturero de EE.UU, la demanda externa se ha debilitado. El sector automotriz sigue destacando ya que continúa con importantes tasas de crecimiento, representando ya 30% del total de las exportaciones. En contraste, el sector petrolero ha perdido preponderancia en las exportaciones representando el 6.6%.

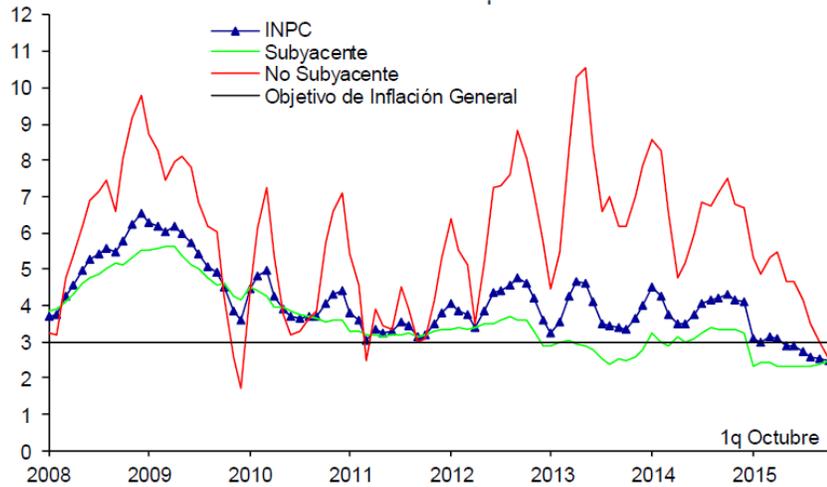
1. Inflación

En los últimos años se ha progresado de forma sólida en la creación de un entorno de inflación bajo y estable en México. De este modo, después de converger a la meta permanente de inflación de 3% (más/menos un punto porcentual), la inflación general experimentó descensos adicionales y durante 2015 registró nuevos mínimos históricos.

A pesar de la creciente depreciación cambiaria, la inflación se ha mantenido bajo control gracias la postura de la política monetaria, la holgura prevaleciente en la economía y las reducciones de los precios de insumos de uso generalizado.

³ Resumen elaborado con información tomada del “Informe Trimestral Julio – Septiembre 2015” publicado por el Banco de México en noviembre de 2015

Cuadro 5
Índice Nacional de Precios al Consumidor
Variación anual en porcentaje

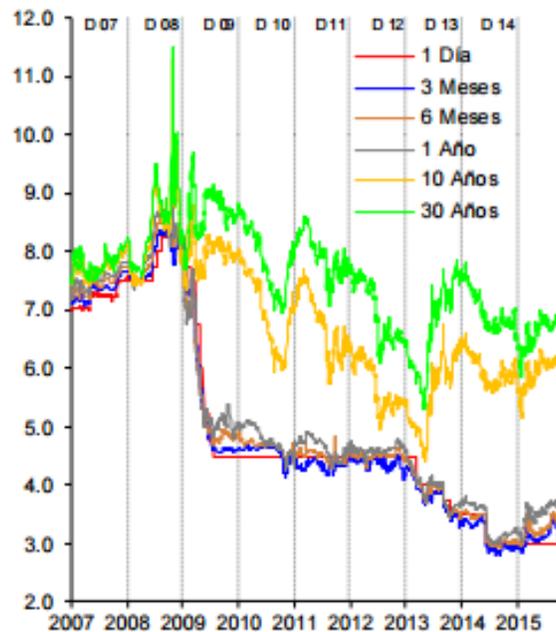


Fuente: Banco de México e INEGI

2. Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio

A lo largo de 2015, las tasas de interés en México mostraron disminuciones, si bien con cierta volatilidad. Por un lado, aquellas de corto y mediano plazo registraron durante la primera parte del tercer trimestre incrementos generalizados y posteriormente disminuciones hasta niveles iguales o incluso menores a los observados al inicio del periodo. Estas variaciones fueron asociadas a cambios en las perspectivas de los agentes económicos con respecto a posibles ajustes en la postura de política monetaria en México y en los Estados Unidos. Así, después de aumentar alrededor de 40 puntos base durante el periodo de referencia, la tasa de los bonos soberanos con vencimiento a 3 meses aumentó de 3.1 a 3.5 por ciento entre junio y septiembre para luego regresar a 3.1 por ciento a principios de noviembre. A su vez, las tasas para horizontes de más largo plazo mostraron mayor estabilidad e incluso disminuyeron ligeramente durante el mismo periodo. Específicamente, la tasa de interés de los bonos con vencimiento a 10 años se redujo cerca de 10 puntos base al pasar de 6.2 a 6.1 por ciento de finales de junio a principios de noviembre de este año.

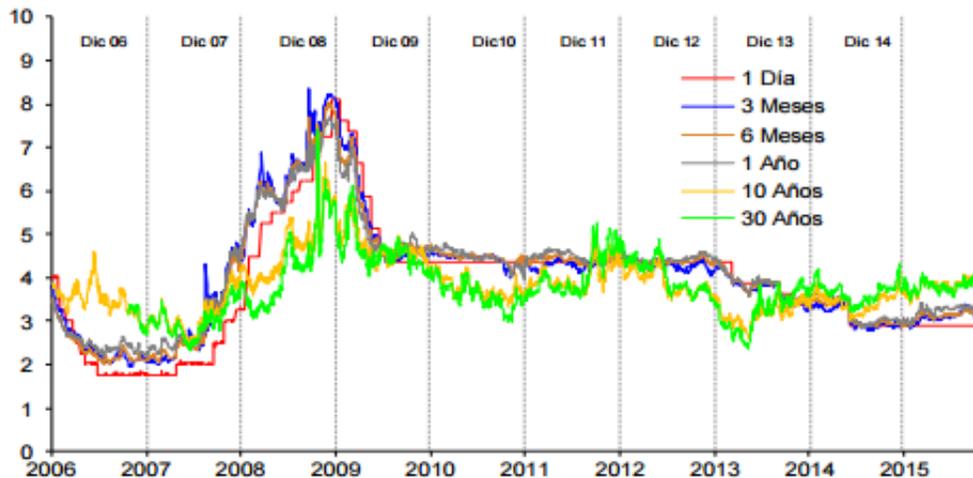
Cuadro 6
Tasa de Interés Valores Gubernamentales
Porcentaje



Fuente: Banco de México

Los diferenciales de tasas de interés entre México y Estados Unidos registraron comportamientos diferenciados. En particular, mientras los correspondientes a corto y mediano plazo regresaron a niveles similares a los observados al inicio de 2015 o incluso disminuyeron después de haberse incrementado de manera importante, aquellos para horizontes de largo plazo presentaron un incremento dado que la disminución en las tasas de interés en Estados Unidos fue mayor. De este modo, el diferencial de tasas de interés a 10 años se incrementó de alrededor de 375 a 395 puntos base al tercer trimestre de 2015.

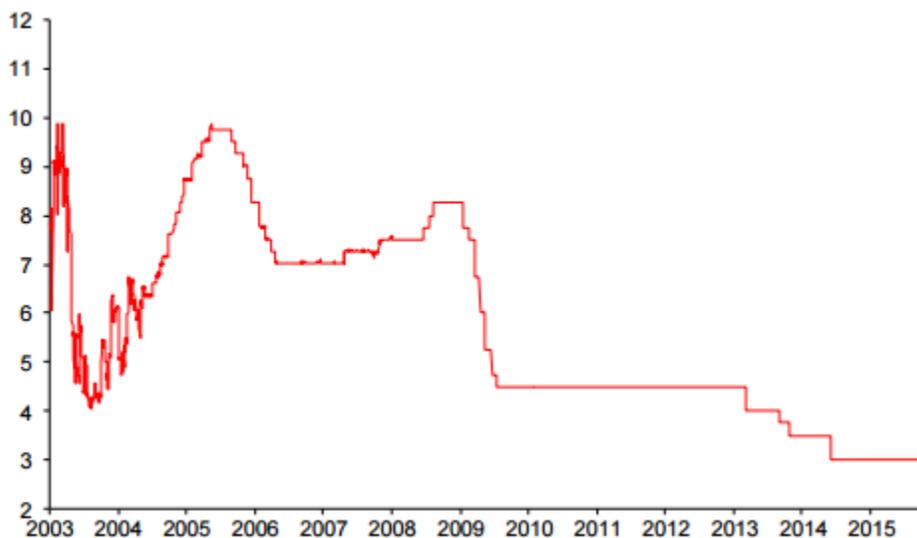
Cuadro 7
Diferenciales de Tasas de Interés entre México y Estados Unidos
Puntos Porcentuales



Fuente: Banco de México

Al tercer trimestre de 2015, la Junta de Gobierno decidió mantener en 3 por ciento el objetivo para la Tasa de Interés Interbancaria a un día. Las expectativas de inflación para el cierre de este año continúan disminuyendo, ubicándose su media por debajo de 3 por ciento, mientras que las correspondientes al cierre de 2016 y a mayores plazos siguen ancladas

Cuadro 8
Tasa de Interés Interbancaria a 1 día
Por ciento anual



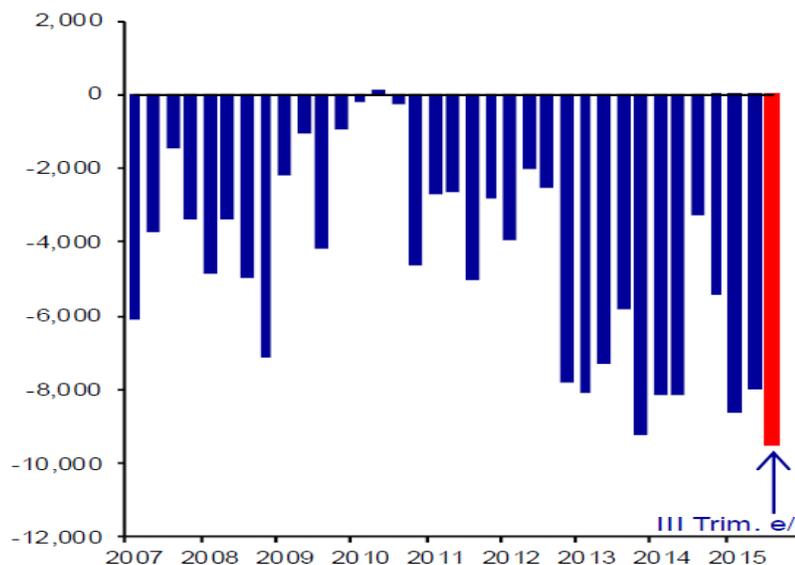
Fuente: Banco de México

3. Cuenta Corriente

En el tercer trimestre de 2015 se registró un déficit en la balanza comercial de 6,469 millones de dólares. De ese modo, el saldo de la balanza comercial petrolera continuó deteriorándose y fue deficitario por cuarto trimestre consecutivo, después de haber presentado escenarios superavitarios desde 2009.

En lo que respecta a las cuentas externas, para 2016, se esperan déficits en la balanza comercial y en la cuenta corriente de 6.6 y de 29.8 miles de millones de dólares, respectivamente (0.6 y 2.5 por ciento del PIB). Por su parte, para 2017 se esperan déficits en la balanza comercial y en la cuenta corriente de 9.4 y 34.9 millones de dólares, respectivamente (0.7 y 2.7 por ciento del PIB).

Cuadro 9
Cuenta Corriente
Millones de Dólares



Fuente: Banco de México

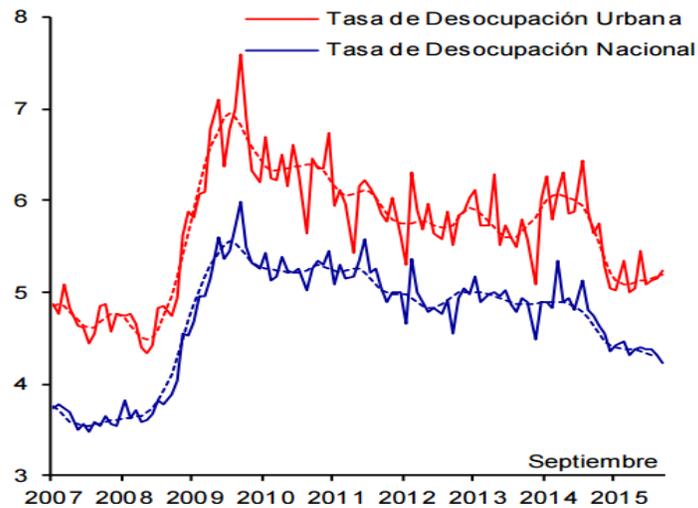
4. Desempleo y Salarios

Ante el moderado crecimiento económico, durante 2015 persistieron condiciones de holgura en el mercado laboral. Al tercer trimestre de 2015, las tasas de desocupación nacional y urbana se ubicaron en niveles semejantes a los registrados en el trimestre inmediato anterior y continuaron siendo mayores que las observadas antes de la crisis, denotando este fenómeno como “jobless recovery”. La tasa de desempleo nacional presentó un nivel promedio de 4.3 por ciento en términos desestacionalizados, cifra similar a la reportada en el segundo trimestre de 2015 correspondiente a de 4.4 por ciento, mientras que la urbana se mantuvo en 5.2 por ciento.

De manera congruente, el número de puestos de trabajo afiliados al IMSS siguió mostrando un crecimiento favorable. No obstante, el ritmo de crecimiento de la ocupación en el sector informal

superó al de los empleos formales, de modo que los indicadores de informalidad continuaron sin presentar una mejoría.

Cuadro 10
Tasa de Desocupación Nacional y Urbana
Por ciento, a. e.

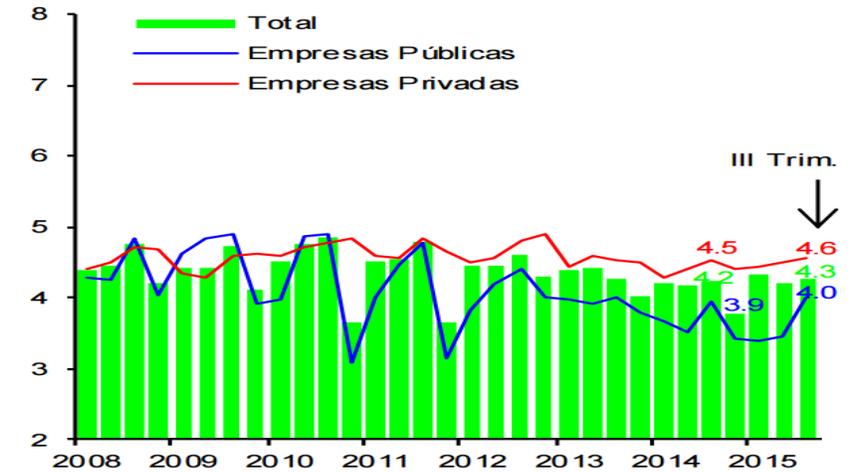


Fuente: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, INEGI.

En este contexto de la ya mencionada holgura en el mercado laboral, las tasas de crecimiento de los principales indicadores salariales de la economía que se observaron en el tercer trimestre del 2015, continuaron siendo moderadas. En particular, no se presentaron cambios significativos con relación a las variaciones reportadas en trimestres previos.

En el tercer trimestre de 2015, el salario base de cotización asociado a los puestos de trabajo afiliados al IMSS aumentó 4.3 por ciento anual, misma cifra que la registrada en los dos trimestres anteriores

Cuadro 11
Salario Contractual
Variación Anual



Fuente: Banco de México

5. Tipo de cambio

Como ya se mencionó, el incremento en la volatilidad en los mercados financieros internacionales, ha presionado los tipos de cambio en economías emergentes. En particular, al tercer trimestre de 2015, el peso mexicano se cotizó cerca de los 16.50 pesos por dólar, una depreciación de alrededor de 10% este año y de 20% si se compara con la misma fecha del año pasado.

El peso abrió el año cotizando en \$14.8290 por dólar, según datos de Banxico y para el día 25 de noviembre de 2015 el peso cotizó en \$16.5548 por dólar, lo que significa que el peso se ha depreciado 10.42% a lo largo del año. Durante el 2015 alcanzó un máximo de \$17.1149 por dólar, un mínimo de 14.5559 y presentó una media de \$15.7564 por dólar.

Por otro lado, para la segunda mitad de diciembre de 2015 el peso mexicano se cotizó alrededor de los 17 pesos por dólar, esto como resultado de la incertidumbre causada principalmente por el movimiento de la Reserva Federal en la tasa de interés base, así como por episodios de aversión al riesgo y movimientos en el mercado petrolero. Dentro del primer caso se cuentan la incertidumbre sobre la posible salida de Grecia del Euro y las dudas sobre la velocidad de la desaceleración en China, expresadas en la abrupta caída de su mercado accionario y la reciente depreciación de su moneda.

Cuadro 12
Tipo de Cambio Nominal y Expectativas de tipo de cambio al cierre de 2014 y 2015
Pesos por Dólar



Fuente: Banco de México

Análisis de la Industria

Internacional

La Unión Europea produce una diversa variedad de equipos y dispositivos médicos, incluyendo productos de alto consumo, tipo jeringas y guantes; productos más sofisticados, tipo marcapasos; y máquinas electrónicas diversas, por ejemplo para rayos X. La industria está compuesta por entre 8,500 y 10,000 empresas, principalmente pequeñas y medianas, de las cuales el 80% emplean menos de 250 personas.

A pesar de algunas excepciones, las empresas europeas no son líderes en el mercado europeo o mundial; las multinacionales de capital estadounidense son las que dominan la mayoría de los segmentos de la industria. Incluso, empresas estadounidenses son dueñas de una proporción importante de las empresas ubicadas en Europa; lo anterior es particularmente evidente en el caso de Irlanda, donde aproximadamente el 60% de las empresas registradas en ese país con la *Food and Drug Administration* ("FDA") de los Estados Unidos son subsidiarias de empresas estadounidenses. La mayoría de las empresas europeas de equipo médico concentran sus ventas en Europa, aunque algunas también venden a través del mundo.

Muchas de las empresas pequeñas se dedican a la elaboración de productos de consumo masivo y desechables, de relativamente bajo valor agregado, mientras que las empresas grandes compiten en la fabricación de productos de alto valor agregado, principalmente productos para el tratamiento de heridas, diálisis, máquinas de imagen para diagnóstico y aparatos ortopédicos. Entre las empresas líderes europeas destacan Fresenius (Alemania), Philips (Holanda), Siemens

(Alemania), Smith & Nephew (Reino Unido) y Synthes (Suiza), de las cuales únicamente Siemens y Philips tienen fuerte presencia internacional.

México⁴

La industria de dispositivos médicos en México generó para 2013 una producción de \$14,360 millones de dólares. Se estima que esta industria seguirá creciendo durante los próximos años; según proyecciones de la Secretaría de Economía en el periodo 2014-2020 se registrará una tasa media de crecimiento anual del 6.4%.

Se contabilizaron 2,344 unidades económicas⁵ de la industria de dispositivos médicos en México durante el año de 2014; ubicadas principalmente en el Distrito Federal, Estado de México, Baja California, Jalisco, Guanajuato, Veracruz, Puebla y Chihuahua. El número de empresas exportadoras de esta industria en el 2014 fueron 655. Estados Unidos es el principal socio comercial de México en esta industria, en gran medida, se debe al TLCAN. El 92.5% de las exportaciones tienen como destino dicho país y 62.7% de las importaciones proceden del mismo.

A pesar de la concentración de las importaciones por parte de Estados Unidos; China representa el segundo lugar con una participación de 7.4% del total, pero México incrementó en 18.8% las importaciones provenientes de China del 2013 al 2014. Por lo tanto, a mediano plazo, el país asiático ocupará una mayor participación dentro del mercado mexicano.

En 2014 el valor de las exportaciones mexicanas de dispositivos médicos alcanzó los \$7,699 millones de dólares, mientras que el valor de las importaciones ascendió a \$3,745 millones de dólares, cabe destacar que durante los últimos 10 años la tasa media de crecimiento fue de 7.03%. Los principales países inversionistas en 2014 fueron Estados Unidos, Alemania e Italia.

Los principales productos exportados fueron: instrumentos de medicina, cirugía y odontología o veterinaria; artículos y aparatos de ortopedia o para fracturas; aparatos de mecanoterapia; mobiliario para cirugía; y aparatos de rayos X.

En cuanto al mercado interno que abastece la industria de dispositivos médicos; su consumo en 2013 fue de \$10,947 millones de dólares y se estima que hasta 2020 continúe creciendo a una tasa media anual del 4%. Esta industria emplea en México a un total de 148,597 personas.

En el año 2014 México exportó un monto de 7,699 millones de dólares ubicándolo como:

- 9° exportador de dispositivos médicos a nivel global.
- 1° exportador en América Latina
- Principal proveedor de Estados Unidos

⁴ Este análisis fue elaborado con base en el documento “Industria de Dispositivos Médicos en México 2015” publicado por PRO MÉXICO.

⁵ Se consideran como unidades económicas: oficinas, plantas manufactureras y centros de distribución.

Cuadro 13
Principales Países Importadores de Dispositivos Médicos a México

México Estadísticas de Importación	2014		Var. % 2014/2013
	MDD	% Part.	
NAFTA	2,341	62.5%	6.7%
Estados Unidos	2,326	62.1%	6.8%
Canadá	15	0.4%	-11.8%
China	278	7.4%	18.8%
Alemania	248	6.6%	6.4%
Japón	94	2.5%	32.4%
Italia	64	1.7%	68.4%
Otros	720	19.2%	
Total	3,745	100.0%	7.8%

Fuente: Secretaría de Economía

Estructura corporativa

De acuerdo con el artículo 76 fracción IX de la LISR, a continuación, se presenta una descripción de la estructura corporativa de Nipro México, sus compañías relacionadas y la información fiscal y cualitativa necesaria de cada uno de los participantes en las operaciones intercompañía.

Nipro Corporation

Nipro Corporation (“Nipro Japón”) fue establecida el 8 de julio de 1954 y tiene su sede en el 393 Honjo-Nishi Kita-Ku en Osaka, Japón.

Grupo Nipro se dedica a la manufactura y venta de equipo médico y farmacéutico de alto valor agregado enfocándose en tres líneas de negocio: i) equipo médico; ii) farmacéutico; y iii) materiales y plásticos.

Cuenta con presencia física en Japón, Tailandia, China, Rusia, Emiratos Árabes Unidos, Brasil, Bélgica, Francia, Estados Unidos de América (EUA), Panamá, México, Puerto Rico, Singapur, Sudáfrica, India y Filipinas. A través de las compañías, Grupo Nipro cuenta con 11 empresas manufactureras alrededor del mundo, un centro de investigación y desarrollo, una compañía de bienes raíces, una agencia de seguros en Japón y 14 oficinas de ventas.

Cuadro 14
Grupo Nipro

Nombre	Dirección	Giro
Nipro Medical Industries Ltd.	2-19-64 Matsubara Tatebayashi Gunma 374-8518 Japón	Manufactura equipo y productos médicos
Nipro Pharma Corporation	2-2-7 Doshomachi Chuo-Ku Osaka 541-0045 Japón	Manufactura y vende productos farmacéuticos
Nipro Genepha Corporation	7-5 Minami-Sakaemachi Kasukabe,Saitama,344-0057 Japón	Manufactura y vende productos farmacéuticos
Tohoku Nipro Pharmaceutical Corporation	428 Okanouchi Kagamiishi-machi, Iwasegun, Fukushima, 969-0401 Japón	Manufactura productos farmacéuticos
Zensei Pharmaceutical Industries Co.,Ltd	2-4-12 Koryo-nakamachi Sakai-Ku, Sakai, Osaka, 590-0024 Japan	Manufactura y vende productos farmaceuticos
Nipro Patch Co., Ltd.	8-1 Minami-Sakaemachi Kasukabe, Saitama,344-0057, Japón	Investigación y desarrollo manufactura y venta de productos farmacéuticos
Nissho Insurance Services Co.,Ltd.	3-9-3 Honjo-nishi, kita-ku, osaka 541-0042, Japón	Agente de seguros
Wasyu Kogyo Co.,Ltd.	2-4-12 Koryo-nakamachi Sakai-Ku, Sakai, Osaka, 590-0024 Japón	Bienes raíces
Nipro(Thailand)Corporation Limited	10/2 Moo 8 Bangnomko Sena Ayuthaya 13110 Tailandia	Manufactura y venta de equipo y productos médicos

Nombre	Dirección	Giro
Nipro(Shanhagi)Co.,Ltd.	2555 Baoan Road Malu Jia Ding District Shanghai 201801 China	Manufactura y venta de equipo y componentes médicos
OOO Nipro Medical	Office 45,Building 1, 4 ulitsa Ivana Franko, Moscow 121351 , Rusia	Venta de equipo y productos médicos
Nipro Middle East FZE	2E 204, Dubai Airport Free Zone, Dubai, Emiratos Árabes Unidos	Venta de equipo y productos médicos
Nipro Medical Ltda.	Avenida Marginal a Rodovia Senador Jose Ermirio de Moraes Altura do KM-2, 567 Lado Impar Bairro de Iporanga Municipio de Sorocaba Estado de Sao Paulo Brasil CEP:18087-090	Manufactura y venta de equipo y productos médicos
Nipro Europe N.V.	Weihhoek 3H B-1930 Zaventem Bélgica	Venta de equipo y productos médicos
Nipro Biocorp S.A.	Biopole Clermont Limagne, 63360 Saint Bauzire, Francia	Venta de equipo y productos médicos
Nipro Medical Corporation	3150 N.W.107th Avenue, Miami, Florida 33172 Estados Unidos	Venta de equipo y productos médicos
Nipro Medical Panamá S.A.	Calle 50 Edificio Frontenac Piso 2 Oficina 2D Ciudad de Panamá,	Venta de equipo y productos médicos
Nipro Medical de México S.A.deC.V.	Sierra Candela 111 Piso 11 Colonia Lomas de Chapultepec, México D.F.	Venta de equipo y productos médicos
Nipro Medical of Puerto Rico, Inc.	La Ceramica Industrial Park Calle Rosarito Lote 1-D Carolina, Puerto Rico 00983-0263	Venta de equipo y productos médicos
Nipro Diabates Systems,Inc.	3361 Enterprise Way, Miramar, FL 33025 Estados Unidos	Manufactura y desarrolla productos para diabetes
Nipro Asia Pte Ltd.	51 Changi Business Park Central 2 #09-09 The Signature, Singapur 486066	Venta de equipo y productos médicos
Nipro Trading (Shanghai) Co., Ltd.	Rm. 2001, 2015, 2016, Tower B, City Center of Shanghai 100 Zunyi Road, Changning District, Shanghai 200051, China	Venta de equipo y productos médicos
Shanghai Nissho Vacuum Flask Refill Co.,Ltd.	485 Jiangyang Nan Road Baoshan District Shanghai 200439 China	Manufactura y vende productos de vidrio
Nipro South Africa Pty Ltd.	Block 4 Thornhill Office Park 94 Bekker Street Vorna Valley Extension 60 Midrand,1628 Sudáfrica	Venta de equipo y productos médicos
Nipro Medical (India) Pvt Ltd.	1st Floor, Yesdee House New No.167, Old No.131, Valluvarkottam High Road Nungambakkam Chennai-600 034. India	Venta de equipo y productos médicos
Nipro Sales(Thailand) Co.,Ltd.	2nd Floor, Juthamard Building, 89/170, Moo 3, Viphavadee Rangsit Road, Talad Bangkhen, Laksi, Bangkok, 10210 Tailandia	Venta de equipo y productos médicos
Nipro Industria e Comercio de Produtos Cardiopulmonares	AV Santa Catarina, 2580,SaoPaulo, Brasil CEP04378-200	Manufactura y venta de equipo y productos médicos
Nipro Hospital Product Inc.	Unit 701 South Center Tower 2206 Market street, Madrigal Business Park, Alabang, Muntinlupa city, Filipinas 1780	Venta de equipo y productos médicos

Fuente: www.nipro.co.jp

Nipro Medical Corporation

Nipro Medical Corporation (“Nipro USA”), fue establecida en el año 2000. Su domicilio fiscal es 3150 N.W.107th Avenue, Miami, Florida, Estados Unidos.

La actividad principal de Nipro USA es la venta de equipo y productos médicos, dentro del territorio norteamericano y en países de América del Sur y Central por medio de sucursales establecidas en Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Perú y Uruguay así como de filiales establecidas en México, Puerto Rico y Panamá.

Nipro Medical de México, S.A. de C.V.

Nipro México fue constituida el 27 de enero de 1997 bajo el nombre Medpro y en el año 2000 cambió su razón social a la actual. Su domicilio fiscal se encuentra en Sierra Candela 111, Piso 11 Lomas De Chapultepec I Sección, Miguel Hidalgo, Distrito Federal

Su principal actividad es la compra, venta y comercialización de equipo médico dentro del territorio mexicano.

Productos

Los productos que distribuye Nipro México se encuentran divididos en las siguientes líneas de negocio:

Hospital

Dentro de esta línea se manejan diversos productos, principalmente agujas y jeringas, ofreciendo un sistema completo de inyección para todas las necesidades médicas.

Jeringas

Las jeringas de Nipro se dividen en jeringas desechables y jeringas para insulina.

Agujas

Las agujas de Nipro se dividen en agujas hipodérmicas FLOMAX y centro de agujas con códigos de colores.

Catéteres

Los catéteres Nipro son diseñados específicamente para alcanzar un alto desempeño vascular, así como entregar la máxima eficiencia y confort al paciente.

Infusión

Los productos de infusión Nipro están diseñados para ofrecer confort al paciente, eficiencia y una gran variedad de tamaños. Estos productos ofrecen 3 beneficios a los clientes: maximizar la seguridad, minimizar la disconformidad y molestias al paciente, y facilitar el uso de los productos.

Recolección de sangre

Las agujas de recolección de sangre Nipro son ultra delgadas lo que facilita la penetración, su diseño ofrece una amplia recolección de la muestra sanguínea y estas agujas cuentan con el código de color y tamaño para facilitar su identificación.

Diálisis

Dentro de la línea de negocios de diálisis se manejan diversos productos como dializadores (filtros), líneas de sangre y agujas de fístula y seguridad.

(i) Líneas de Sangre

Nipro México ofrece diferentes tipos de tubos de sangre denominados Niproset™, estos ofrecen un diseño que soporta la presión y manipulación sin comprometer la consistencia y fluidez requerida por los equipos.

(ii) Agujas de Fístula y de Seguridad

Las agujas de fístula Nipro, ofrecen un sistema de seguridad y ventajas, el bloqueo ayuda a eliminar las picaduras de aguja accidentales, así mismo ofrecen seguridad al sujetarse.

Artículos para Intervenciones

Esta línea de productos es conocida como “Aqualiner Guidewire” que ofrece la ventaja y desempeño de una marca líder además de un recubrimiento hidrofílico.

Diabetes

Esta línea de productos fue introducida en 2012, debido al gran y creciente impacto social que tiene la diabetes en México, los productos distribuidos por esta línea de negocios son:

(i) Medidor de Glucosa en la Sangre Prestige Fácil™

El medidor de sangre ofrece precisión y exactitud en la primera prueba gracias a la tecnología True-fill que contiene las tiras.

Los medidores están disponibles en tres diferentes colores, no requieren codificación, arrojan resultados en 10 segundos y tienen memoria para 365 pruebas.

Los medidores pueden ser adquiridos en el *Kit Prestige fácil*, que contiene:

- Medidor de glucosa Prestige fácil
- 10 tiras de prueba
- 1 Lancetero
- Manual en español
- Estuche compacto
- Batería de 3 volteos instalada

Tiras de Prueba

La tecnología de las tiras se basa en la cubierta hidrofílica para el efecto capilar, la innovadora punta biselada, dos electrodos para arrojar resultados y los 2 electrodos detectores de la muestra.

Las tiras se distribuyen en presentaciones de 10,25 y 50 tiras reactivas

Lancetas

Las lancetas Prestige Suave se distribuyen en presentaciones de 100 unidades. Se ofrecen 2 opciones:

- Punta tribiselada
- Calibre de 30g para punciones menos dolorosas

Competencia y Posición en el Mercado

Dentro de la industria de equipo médico y equipo para diálisis se encuentran empresas que han desarrollado la tecnología más avanzada en este ramo y las cuales se encuentran posicionadas a nivel mundial. Entre sus principales competidores se encuentran; Baxter, Terumo, Bbraun, Pisa, y Vector Dicker con quienes compete tanto localmente como a nivel mundial.

Clientes

El principal Cliente de Nipro México, es el Sector Salud Público de México, en el recaen el 80% de las ventas de Nipro México.

Personal

Durante 2015, Nipro México contó con aproximadamente 118 empleados los cuales desarrollan las actividades cotidianas del negocio dentro de las áreas finanzas, comercial, operación, renal y regulatorio.

El personal de Nipro México se distribuye en las siguientes áreas:

Cuadro 15
Distribución del Personal

Área	No. Empleados
Gerencia General	1
Recursos Humanos	1
Finanzas	14
Comercial	37
Operaciones	51
Renal	11
Regulatorio	3

Fuente: Nipro México

Composición Accionaria

En el siguiente cuadro se detalla la composición accionaria de Nipro México:

Cuadro 16
Composición Accionaria

Accionista	Participación
Nipro Medical Corporation	99.99%
Nipro Corporation	0.01%

Fuente: Nipro México

Compañías Relacionadas

Para los fines del presente estudio, se mencionarán las empresas del grupo con las cuales Nipro haya efectuado operaciones a lo largo del ejercicio fiscal 2015. La relación económica está configurada por la participación directa o indirecta en el capital y en el control administrativo directo o indirecto por parte de la matriz, en los términos del artículo 179 de la LISR.

En el siguiente cuadro se presenta la información cualitativa y fiscal relevante de las partes relacionadas de Nipro México.

Cuadro 17
Compañías Relacionadas de Nipro México

Compañía	ID Fiscal	Dirección
Nipro Medical Corporation	650560880	NW 107th avenue Ext. 3150 Miami, Florida C.P. 33172 EUA
Nipro Medical Corporation Agencia en Chile	59077290-9	LOS GLOBELINOS No. 2512 COL. COMUNA RENCA, SANTIAGO, CHILE
Nipro Medical Corporation Sucursal Guatemala	4210273-1	31 CALLE No. 1565, COL. ZONA 12, ZONA 12, GUATEMALA
Nipro Medical Corpor. Honduras	8019007507626	ANILLO PERIFERICO COL. CONTIGUO INTERNACIONAL SCHOOL, TEGUCIGALPA HONDURAS
Nipro Medical Corporation Sucursal de Costa Rica	3-012-389094	SAN ANTONIO DE BELEN, COSTADO ESTE DEL POLIDEPORTIVO, COSTA RICA

Fuente: Nipro México

Operaciones, Acuerdos y Contratos Intercompañía

Operaciones Intercompañía

1. Operaciones de Egreso

En el siguiente cuadro se resumen las operaciones de egreso llevadas a cabo por Nipro México con partes relacionadas durante el ejercicio de 2015.

Cuadro 18
Operaciones de Egreso

Operación / Parte Relacionada	Monto (MXP)
<i>Intereses Devengados a Cargo</i>	
Nipro Medical Corporation	2,399,096
<i>Importación de Producto Terminado</i>	
Nipro Medical Corporation	781,068,756
Nipro Medical Corporation Sucursal Chile	4,537,188
Nipro Medical Corporation Sucursal Guatemala	18,951
Nipro Medical Honduras	3,868
Nipro Medical Corporation Sucursal Costa Rica	8,557

Fuente: Nipro México

Acuerdos y Contratos Intercompañía

Financiamiento

Extensión de Préstamo

El 1° de Febrero del 2013, Nipro México y Nipro USA firman un acuerdo que sustituye al acuerdo firmado el primero de Octubre de 2008.

En dicho acuerdo se establece que el monto remanente del préstamo establecido en 2008 (\$2,801,122.60 dólares), será el monto que Nipro México deberá pagar a Nipro USA, el préstamo devenga intereses a una tasa anual del 1.58% y tiene una vigencia de 7 años, venciendo el 28 de Febrero del 2020.

a) Conversión de Deuda a Largo Plazo

El 1° de Febrero del 2013, Nipro México y Nipro USA firman un acuerdo en el que ambas entidades acuerdan extender el plazo del saldo de las facturas por pagar con fecha de emisión entre Abril 2012 y Octubre 2012 y que hasta esa fecha tenía pendiente de paga Nipro México a Nipro USA.

El valor de las facturas bajo el acuerdo de extensión de pago es de \$9,200,000 dólares, monto que devengará intereses a una tasa del 1.58% anual y que tiene una vigencia de 7 años venciendo el 28 de Febrero de 2020.

El 1° de Marzo de 2015, Nipro México y Nipro USA firman un acuerdo entre ambas entidades, en el cual, acuerdan extender el plazo del valor de las facturas por pagar por un monto de \$5,000,000 de dólares americanos (correspondiente a las facturas de Diciembre de 2014 a Enero 2015).

El interés de esta deuda a largo plazo será de un 3.25% anual contra el valor principal y la deuda será por un periodo de 5 años con vencimiento al 29 de febrero de 2020.

Análisis de Funciones, Activos y Riesgos

El artículo 76 fracción IX inciso b), así como las secciones 1.42 a 1.51 de las Directrices de la OCDE, requieren que se lleve a cabo un análisis funcional cuando se examine el cumplimiento con el principio de plena competencia en operaciones entre partes relacionadas.

El análisis funcional tiene como objetivo identificar las actividades económicamente significativas realizadas por las partes involucradas en las operaciones intercompañía. Para caracterizar dichas actividades es necesario establecer las funciones emprendidas, los activos tangibles e intangibles utilizados y los riesgos asumidos por las partes involucradas en dichas operaciones.

Las funciones llevadas a cabo por la compañía sujeta a estudio deberán ser identificadas, con el fin de realizar una búsqueda apropiada de operaciones o compañías independientes con las que se pueda realizar un correcto análisis de comparabilidad. Las empresas difieren unas de otras en el tipo de funciones que desempeñan; es importante entonces, realizar una descripción de aquellas funciones llevadas a cabo por la parte analizada y sus partes relacionadas, para identificar el alcance económico según su frecuencia, naturaleza y valor. Las diversas funciones que se podrían identificar incluyen, entre otras, el diseño, la manufactura, la investigación y el desarrollo, la prestación de servicios, la distribución, la comercialización, la publicidad, el transporte, el financiamiento y la administración. En el caso de encontrar diferencias significativas entre las funciones realizadas por la empresa involucrada en la operación y aquellas asumidas por las partes independientes con las que se compara, será necesario recurrir a ajustes apropiados para reducir dichas diferencias.

Para caracterizar adecuadamente las funciones desempeñadas por la empresa, es necesario considerar simultáneamente los activos involucrados en su desarrollo. El tipo de activos utilizados en el desempeño de las diversas labores de una empresa agregan valor a las funciones asumidas; es necesario analizar, entre otros, el uso de propiedades, plantas y equipos, los niveles de inventario en la empresa y activos intangibles.

Igualmente, las funciones llevadas a cabo por la compañía sujeta a análisis conducen a la adopción de diversos riesgos. Las empresas desempeñándose en el libre mercado esperan obtener remuneraciones que compensen los riesgos asumidos en sus operaciones cotidianas; por lo tanto, es necesario determinar la existencia de riesgos similares entre la parte analizada y aquellas partes independientes con las que se comparará. Los riesgos pueden incluir, entre otros, los de mercado, cartera, inventario, tipo de cambio, garantías y financieros.

Las operaciones económicas realizadas entre partes independientes generan para cada una ingresos que reflejan las actividades que tienen lugar en la empresa, la utilización de activos y los riesgos que asumen al llevarlas a cabo. Las funciones desempeñadas deberán entonces determinar el nivel de rendimiento de la parte analizada y las condiciones económicas esperadas de negociaciones llevadas a cabo en el libre mercado.

Funciones

De acuerdo con el artículo 76 fracción IX inciso b), a continuación, se presenta una descripción de las funciones desarrolladas por Nipro México en las actividades que competen al desarrollo de la

operación general de la empresa y al de cada una de las operaciones intercompañía que se describen en el presente estudio.

1. Investigación y Desarrollo

Nipro México no realiza actividades de investigación y desarrollo, estas funciones son llevadas a cabo por Nipro Japón y se refieren principalmente a la innovación y mejora de los productos existentes, así como el desarrollo de nuevas tecnologías y productos.

2. Compras

Nipro México adquiere producto terminado, como son jeringas, agujas, sistemas de hemodiálisis, y sillas, principalmente de su parte relacionada Nipro USA, quien a su vez los adquiere de Nipro Japón. Adicionalmente Nipro México adquiere ciertos productos e insumos de terceros en el mercado local, tal es el caso de los productos químicos para diálisis como ácido y bicarbonato, los cuales no presentan las mismas características y funcionalidad que los productos adquiridos de sus partes relacionadas. Sus principales proveedores dentro de México son Aqua Médica, S.A. de C.V. y Medical Reebok, S.A. de C.V.

El proceso de compra comienza con el plan y presupuesto de compras que es realizado de forma anual con base en el presupuesto de ventas de la empresa; una vez definido, se envía a Nipro Japón para que este lo considere dentro del plan de producción y se establece un compromiso de compra.

Nipro Japón se encarga de realizar el programa de producción o bien identifica la planta en donde se encuentran los productos requeridos para ser enviados a Nipro USA, donde son recibidos y almacenados en depósitos ubicados en Memphis o Miami y posteriormente enviados a las empresas filiales de Latinoamérica o en su caso a Nipro México.

Los medios de transportación son CIF⁶ y Nipro Japón cubre los costos tanto de seguro como de flete; en cuanto a los términos de crédito en las compras éstos son de 150 días con partes relacionadas y de 30 a 60 días con terceros. La moneda establecida en las transacciones con partes relacionadas es el dólar y para las transacciones con terceros es el peso mexicano.

3. Manufactura

Nipro México no realiza actividades de manufactura, estas funciones son llevadas a cabo en 5 centros de manufactura que pertenecen a Grupo Nipro situados estratégicamente alrededor del mundo.

Los productos distribuidos por Nipro México son manufacturados principalmente en los centros de manufactura ubicados en Japón y Brasil.

⁶ *Cost Insurance Freight*: término utilizado cuando el vendedor entrega la mercancía a un transportista designado, siendo el vendedor quien paga los costos de transporte para llevar la mercancía a su destino, a diferencia del CFR el vendedor incluye el seguro hasta el puerto marítimo de destino sin bajar la mercancía del buque.

4. Control de Calidad y Garantías

Nipro México no cuenta con certificación en cuestiones de calidad, sin embargo todos los productos comercializados por la empresa cumplen con las normas y controles de calidad que establecen los organismos gubernamentales del país. Adicionalmente, la compañía cuenta con un manual de normas y procedimientos de calidad, desarrollado internamente por el Grupo; el cual se basa en la inspección y revisión de las mercancías, la devolución de mercancías, el flujo del proceso y el adecuado manejo de inventarios, así como la operación de la compañía.

En cuestión de garantías Nipro México al recibir la reclamación de un producto, el cliente debe llenar una forma de reclamación y posteriormente se realiza el seguimiento de esta. La garantía en cuestión de cambio o devolución del producto es asumida por Nipro Japón o la empresa productora.

5. Ventas

Nipro México se dedica a la venta de equipo y productos médicos dentro del territorio mexicano para lo cual cuenta con una fuerza de ventas de aproximadamente 38 personas que reportan a un gerente en función de las líneas de productos, los cuales orientan sus esfuerzos a los sectores público (80%) y privado (20%).

Las ventas al sector gobierno se realizan vía licitación pública; por medio de esta el comprador busca obtener el menor precio posible para adquirir los dispositivos médicos necesarios, en este caso específico se opta por este método a partir de una investigación de convocatorias pasadas y los precios ofertados en licitaciones similares.

En estos casos se opta por dar el menor precio posible, debido a que de la investigación previa y del análisis realizado a la convocatoria se arriba a la conclusión de que existe cumplimiento por parte de los diversos participantes en los requisitos solicitados y no se ha detectado algún documento o requisito que pudiera derivar en incumplimiento por parte de los diversos competidores.

Se deben tomar en cuenta los siguientes puntos en el momento de realizar una oferta con el menor precio posible:

- Precios de referencia (licitaciones pasadas)
- Reglas para fijar los precios aceptables o convenientes (precios ofertados por las propuestas solventes).
- Investigación de mercado (investigación de los precios que rigen en el mercado nacional, por parte de la entidad o dependencia convocante).

Las ventas al sector privado se encuentran enfocadas a distribuidores y hospitales, llegando al consumidor final por medio de éstos. En las ventas al sector público, se participa en licitaciones en las cuales generalmente se compite en cuestión de precio y se establecen contratos con una duración de 6 a 30 meses.

En cuanto al crédito otorgado a los clientes éste se establece con base en la política de crédito de la compañía la cual consta en el análisis del acreditado por medio del comité de crédito y cobranza y

el periodo otorgado varía entre 30 y 60 días, o en ciertos casos los clientes deben pagar de forma anticipada.

El envío de la mercancía se realiza bajo el término CIF para clientes dentro del Distrito Federal y para el sector público; y FOB⁷ para clientes fuera de Distrito Federal. El transporte en general se realiza con equipo de transporte propio que se encuentra debidamente asegurado por daños a la mercancía durante el traslado.

a) Máquinas de Hemodiálisis

Las máquinas de hemodiálisis son adquiridas de Nipro USA, quien a su vez las adquiere de Nipro Japón con una garantía de fábrica de un año y se encuentran registradas dentro de los activos fijos de la empresa.

Dentro del sector público, la operación principal de la empresa es la obtención de contratos de licitación con el Instituto Mexicano del Seguro Social (“IMSS”). El objeto principal de los contratos es la prestación de servicios integrales de hemodiálisis, el cual consta de proveer el equipo médico, los descartables (kits necesarios para los tratamientos), capacitación para su uso, sistema de información, programas de cómputo asociados, adecuaciones físicas, mobiliario y mantenimiento.

Las máquinas de hemodiálisis son entregadas al IMSS a modo de concesión y su vida útil es de 10 años aproximadamente.

En general, Nipro México es responsable de proveer el mantenimiento adecuado, sin embargo, el mismo es subcontratado con un tercero en México.

Es importante mencionar que las máquinas cuentan con una garantía de daños por fabricación la cual es otorgada por Nipro Japón.

b) Determinación de Precio de Venta

La determinación de los precios de los productos se basa en una lista de precios mundial para el sector privado, otorgando a ciertos clientes un descuento del 1% al 25% por compromiso en volumen de compras.

En cuanto a los precios al sector público, la decisión final del precio es analizado para cada licitación. Nipro México tiene un alto grado de efectividad en este sector por lo que tiene un amplio grado de libertad en la definición del precio, sin embargo, a finales del 2015, entraron más competidores en el mercado por lo que el grado de libertad en la definición del precio se vio reducido.

⁷ *Free On Board*: obligación de entrega en el puerto de embarque, por lo que se cumple con la obligación de entrega en el puerto de embarque o aduana para su exportación, el comprador debe cubrir todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía.

c) Comité de Riesgo

Dentro del departamento de Cuentas por Cobrar de Nipro México se creó el comité de riesgo, en el que se busca disminuir el riesgo de cobranza. Adicionalmente, es el responsable de investigar a los nuevos clientes y determinar los días de crédito que se le pueden otorgar o no a nuevos cliente. Este nuevo comité de Nipro México, tiene como objetivo principal aumentar la cobranza y determinar con exactitud la reserva de las cuentas incobrables.

6. Mercadotecnia y Publicidad

Nipro México mantiene un presupuesto de mercadotecnia y no realiza gastos de publicidad significativos. Las funciones de mercadotecnia se encuentran a cargo de los gerentes de ventas y éstas se realizan principalmente a través de la participación en congresos, así como con la impresión de revistas y folletos.

7. Administración de Bodega

Las bodegas son rentadas a terceros y son administradas por personal de Nipro México. Una vez que la mercancía llega a las bodegas es ingresada al sistema interno para mantener un control de los productos. El sistema de control interno mantiene un detalle de las fechas de recepción y fecha de expiración de los productos a manera de evitar obsolescencia de los mismos.

La empresa mantiene como política interna un periodo de rotación de inventarios no mayor a tres meses.

8. Financiamiento

Durante 2015, Nipro México reestructuro con Nipro USA, una deuda de \$5,000,000 de dólares americanos que tenía con Nipro USA y la pasó a deuda de largo plazo. Dicha restructura devenga intereses a una tasa anual del 3.25% y será pagadera en cinco años. (La descripción de los contratos se encuentra en el apartado 0 del presente estudio).

a) Consideraciones de Capitalización Insuficiente

El artículo 28, fracción XXVII de la LISR establece las reglas de capitalización insuficiente en México. Las cuales consideran que en caso de encontrarse bajo el supuesto de que la deuda contraída con partes relacionadas que genere intereses exceda el triple del capital contable, dichos intereses no serán deducibles en su totalidad.

Cuadro 19
Capitalización Insuficiente

	Deudas totales	Deudas Partes Relacionadas	Capital Contable
ene-15	(299,773,075)	(139,126,962)	(113,203,024)
feb-15	(360,448,357)	(175,164,343)	
mar-15	(369,660,241)	(108,307,905)	
abr-15	(369,223,030)	(108,423,912)	
may-15	(338,928,092)	(90,548,439)	

	Deudas totales	Deudas Partes Relacionadas	Capital Contable
jun-15	(365,522,967)	(124,879,350)	
jul-15	(384,077,181)	(140,945,035)	
ago-15	(403,661,084)	(156,922,632)	
sep-15	(471,861,738)	(85,222,458)	
oct-15	(386,750,069)	(17,768,662)	
nov-15	(404,474,857)	(33,029,589)	
dic-15	(388,598,025)	(1,406,890)	(45,386,867)
Promedio	(378,581,560)	(98,478,848)	(79,294,945)
Triple CC			(237,884,836)
Exceso en Deudas			

Fuente: Estados Financieros Nipro México 2015

Como se puede observar, el monto de la deuda excede los supuestos establecidos en la LISR, por lo que los intereses devengados a cargo derivados de los préstamos intercompañía no se considerarán deducibles.

9. Administración

Nipro México se encarga de las actividades de administración local, dentro de las cuales se encuentran las de registrar las operaciones financieras, nómina, compras, seguros; preparar las declaraciones de impuestos; administrar inventarios; así como preparar el presupuesto anual, elaborar reportes y estados financieros.

El área de administración de recursos humanos, se encarga de la elaboración de la nómina, reclutamiento y selección, estas actividades anteriormente eran coordinadas por el área de contabilidad.

El departamento de administración de Nipro México reporta directamente a Nipro USA. En cuanto a los sistemas de tecnologías de información, el servidor se encuentra en Nipro USA por lo que se otorgan servicios de soporte técnico, así mismo adquiere de forma centralizada equipo de cómputo y oficina, los cuales en ocasiones son vendidos a sus filiales al valor en libros sin añadir un margen de utilidad en la operación.

Activos

De acuerdo con el artículo 76 fracción IX inciso b), a continuación, se presenta una descripción de los activos utilizados por Nipro México en las actividades que competen al desarrollo de la operación general de la empresa y al de cada una de las operaciones intercompañía descritas en el presente estudio. (El apéndice E contiene la relación entre los activos, funciones, riesgos y las operaciones intercompañía de Nipro México)

1. Tangibles

a) Propiedad, Planta y Equipo

Al 31 de Diciembre de 2015 el activo fijo de Nipro México alcanzó un valor neto de \$ 195,367,675 pesos. El activo fijo representa un 33.52% del total de los activos de Nipro México.

Cuadro 20
Activo fijo

Descripción	Importe
Mobiliario y equipo de oficina neto	16,614,293
Equipo de cómputo neto	1,137,502
Máquinas en clínicas neto	175,895,142
Máquinas para tratamiento de aguas neto	1,720,511
Gastos de instalación neto	227
Activo Fijo Neto	195,367,675

Fuente: Estados Financieros Nipro México 2015

b) Inventarios

Al 31 de diciembre del 2015 el valor de los inventarios propiedad de Nipro México fue de \$312,779,045 pesos que representan el 53.66% del total del activo.

Cuadro 21
Inventarios

Concepto	Valor
Material Médico y Equipo de Diálisis	76,398,649
Mercancía en depósito Fiscal	19,239,349
Material Médico en Clínicas	5,150,548
Material en Consignación	636,364
Mercancía en Transito	225,763,949
Estimación obsolescencia en inventarios	-1,795,755
Reserva de Inventario Subvaluado	-12,614,059
Total	312,779,045

Fuente: Estados Financieros Nipro México 2015

2. Intangibles

Nipro México no posee ningún activo considerado dentro de las leyes como propiedad intelectual. Las marcas y tecnología son propiedad de Nipro Japón.

Por tal razón Nipro México no realiza pagos por concepto de uso de marca, ni por derechos de distribución y publicidad de los productos comercializados, así mismo no realiza pagos por concepto de regalías por uso de tecnología.

Riesgos

De acuerdo con el artículo 76 fracción IX inciso b), a continuación se presenta una descripción de los riesgos asumidos por Nipro México en las actividades que competen al desarrollo de la operación general de la empresa y al de cada una de las operaciones intercompañía descritas en el presente estudio. (El apéndice E contiene la relación entre los riesgos y las operaciones intercompañía de Nipro México)

1. Riesgo de Inventario

Existen diferentes niveles de riesgo de obsolescencia de inventario a los que puede estar expuesta una empresa, dependiendo del número de aplicaciones (usos) de los productos en inventario y del número de compradores (clientes) potenciales para estos productos.

Los productos con un riesgo alto tienen un uso muy específico y son ofrecidos a muy pocos clientes. La compañía estaría tomando un gran riesgo al almacenar este tipo de productos a menos que tuviesen una orden de compra firme de parte del cliente. Los productos con un riesgo moderado son menos susceptibles de sufrir obsolescencia. A pesar de que estos productos son ofrecidos a pocos clientes, estos tienen múltiples usos o aplicaciones.

Los productos con una probabilidad moderada de obsolescencia a pesar de que se ofrecen a varios clientes, estos tienen un número limitado de aplicaciones; pero aunque uno de estos productos fuese reemplazado por un modelo nuevo o mejorado, por lo menos probablemente algunos de sus clientes serían candidatos para adquirir el inventario restante. Finalmente, los productos con un menor riesgo de obsolescencia tienen usos diversos y muchos compradores potenciales.

El riesgo de Nipro México de mantener un stock elevado de inventarios se da como consecuencia de satisfacer las necesidades del producto en territorio mexicano; sin embargo, estos casos son inusuales y adicionalmente Nipro México cuenta con una política de rotación de inventarios no mayor a tres meses y de mantener una reserva por obsolescencia.

2. Riesgo de Mercado

El riesgo de mercado se define como la pérdida potencial asociada a vender en mercados con cierto grado de incertidumbre. Hay una variedad de factores externos a las operaciones de la compañía que tienen el potencial de afectar su rentabilidad, entre estos se pueden mencionar: la inflación, recesión, situación política, entre otros.

El riesgo de mercado asumido por Nipro México está directamente relacionado con las tendencias económicas de la industria y la competencia en el mercado. La empresa incurre en riesgos de mercado derivados de la alta concentración de clientes, por lo que la pérdida de un cliente podría

ocasionar un efecto negativo significativo para la empresa. Este riesgo es común dentro de la industria en la que opera Nipro México.

3. Riesgo de Cartera

El riesgo de cartera se define como la incertidumbre y/o la pérdida potencial, ocasionada por el incumplimiento, por parte de un deudor, de sus obligaciones según las condiciones acordadas.

El riesgo de incobrabilidad de Nipro México está controlado a través de su comité de riesgos, el cual se encarga de la investigación, determinación y otorgamiento de créditos a los clientes nuevos. Adicionalmente este comité se encarga de la correcta determinación de la reserva de cuentas incobrables, por lo que el riesgo de cartera de Nipro México es mínimo.

4. Riesgo de Tipo de Cambio

El riesgo de tipo de cambio puede afectar a las empresas de las siguientes formas:

- (i) Empresas que tienen altos volúmenes de exportación y por lo tanto su flujo positivo de efectivo es básicamente en moneda extranjera (posición larga en moneda extranjera), sin embargo tienen que pagar sueldos, y otras obligaciones en moneda local, pero su posición a este respecto es corta (poca moneda local).
- (ii) Empresas que tienen altos volúmenes de importación y sus ventas son preponderantemente nacionales, esto las coloca en una posición corta en moneda extranjera y larga en moneda local.

Considerando a las primeras empresas, es posible concluir que necesitan cambiar su moneda extranjera por Pesos para poder hacer frente a sus obligaciones, para ello es necesario que busquen un mercado en dónde puedan venderla para poder comprar los Pesos que les hacen falta. En cuanto a las segundas, estas empresas tienen muchos Pesos, pero necesitan cambiarlos por moneda extranjera, por lo cual buscan un mercado para vender sus Pesos y comprar moneda extranjera. Si ambas empresas esperaran a que llegara la fecha de exigibilidad de sus obligaciones estarían expuestas a grandes fluctuaciones en la paridad cambiaria de las monedas, lo que les puede ocasionar utilidades o pérdidas significativas.

Dada la estructura económica en México, el riesgo cambiario siempre está presente. Las fluctuaciones en el tipo de cambio y su alta volatilidad podrían ocasionar pérdidas o ganancias cambiarias importantes en los resultados financieros de Nipro México.

Con referencia a la fluctuación en el tipo de cambio, Nipro México no cuenta con alguna política para disminuir este riesgo, por lo cual éste es alto ya que la mayoría de sus operaciones se encuentran pactadas en dólares por lo que cualquier fluctuación importante repercute directamente en las operaciones de Nipro México.

5. Riesgo por Defectos en los Productos

El riesgo por defectos en los productos son los riesgos relacionados con las fallas en los estándares de calidad de los productos.

Con referencia a la calidad de los productos, las compañías del Grupo Nipro dedicadas a la manufactura cuentan con manuales, instructivos, procedimientos para los procesos de manufactura que son requeridos tanto por el grupo como por los clientes razón por la cual este riesgo es mínimo pues todos los productos son fabricados con los más altos estándares de calidad. No obstante en caso de que algún producto no cumpla con los requerimientos necesarios, Nipro Japón o la empresa manufacturera absorbe el riesgo en su totalidad.

6. Riesgo por Tenencia de Activos Fijos

En el desempeño de sus actividades, Nipro México utiliza activos fijos que incluyen máquinas de hemodiálisis, máquinas para el tratamiento de aguas, mobiliario y equipo, equipo de transporte, equipo de cómputo, entre otros. Los costos relacionados con el mantenimiento, reparación y mejoras de los activos, así como los riesgos de su tenencia, son asumidos en su totalidad por Nipro México.

Nipro México, en su calidad de distribuidor, tiene un riesgo mínimo por tenencia de activos fijos por lo que su actividad no depende directamente de sus activos fijos. Sin embargo, las máquinas que otorga en comodato son muy especializadas y si estas sufren algún daño, la venta de insumos relacionada podría ser afectada.

Análisis Económico

A. Selección del Método de Precios de Transferencia

Para demostrar que las operaciones realizadas con partes relacionadas se efectuaron de acuerdo a los precios o montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables se podrán aplicar cualquiera de los siguientes métodos (el apéndice A contiene la explicación de cada uno de los métodos):

- Precio Comparable no Controlado (“PC”)
- Precio de Reventa (“PR”)
- Costo Adicionado (“CA”)
- Partición de Utilidades (“PU”)
- Residual de Partición de Utilidades (“RPU”)
- Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación (“MTU”)

De acuerdo con la LISR en primer término se dará preferencia a la aplicación del PC y sólo se podrán utilizar los métodos PR, CA, PU, RPU y MTU, cuando el PC no sea apropiado para determinar que las operaciones realizadas se encuentran a precios de plena competencia de acuerdo con las Directrices OCDE⁸.

Asimismo, la LISR en el artículo 180, y las Directrices de la OCDE señalan que el método más apropiado para evaluar los resultados de una operación entre partes relacionadas es aquel que, dados los hechos y circunstancias de la empresa, proporciona la medida más confiable de plena competencia (relativa a los resultados de otros métodos). Los principales factores que determinan la confiabilidad son:

- (i) el grado de comparabilidad entre las partes relacionadas y empresas comparables, y
- (ii) la calidad de la información y la validez de los supuestos empleados en el análisis.

Esta sección analiza la evaluación y posterior aceptación de los métodos que se determinen apropiados para el análisis de las operaciones sujetas a estudio. Asimismo se exponen los motivos por los que otros métodos se consideraron inconvenientes y por lo tanto fueron rechazados.

1. Intereses Devengados a Cargo

Después de analizar en detalle las circunstancias y los términos relacionados con los intereses devengados a cargo, se ha determinado que el PC es el método más adecuado para analizarlos.

⁸ LISR artículo 180, antepenúltimo párrafo.

a) PC

El análisis para determinar si una operación específica está o no de acuerdo con el principio de plena competencia, utilizando el método del PC, se realiza comparando los precios aplicados en la transacción controlada con los precios aplicados en operaciones similares realizadas (i) por la empresa controlada con partes independientes (comparables internos) ó (ii) entre partes independientes, bajo circunstancias económicas similares (comparables externos). Las circunstancias de las operaciones o el producto transferido en ambos casos deben ser similares. Cuando el PC se aplica teniendo en cuenta los términos anteriormente mencionados, normalmente generará una medida adecuada de plena competencia para la operación analizada.

Aplicación del PC con Comparables Internos

Para encontrar comparables internos, es necesario verificar la existencia de transacciones entre empresas del grupo y partes independientes que involucren términos similares a los establecidos por el contribuyente con sus partes relacionadas.

Se consideró la aplicación del PC con comparables internos y se determinó que:

- Nipro México no establece financiamientos con terceros bajo los mismos términos;
- durante el ejercicio bajo estudio, no se pudo determinar si las entidades vinculadas a Nipro México han establecido financiamientos con alguna entidad financiera en préstamos denominados en dólares.

Dadas las circunstancias aquí expresadas, se llegó a la conclusión que no es posible hallar un comparable interno para los intereses devengados y, por lo tanto, se excluye la posibilidad de evaluar la operación mediante el método PC en su versión interna.

Aplicación del PC con Comparables Externos

Para encontrar comparables externos, es necesario verificar la existencia de operaciones de financiamiento entre empresas independientes (ninguna vinculada al Grupo) que involucren tasas de interés similares a las establecidas por Nipro México con su parte relacionada.

Se consideró la aplicación del PC con comparables externos y se determinó que:

- Es posible identificar las tasas de interés de referencia que prevalecen en el mercado financiero.

Dadas las circunstancias aquí expresadas, se llegó a la conclusión que es posible hallar comparables externos para los intereses devengados cargo y, por lo tanto, la operación se evalúa mediante el método PC en su versión externa.

Con base en lo anterior, se establece que el PC a través del uso de comparables externas es el mejor método para analizar los intereses devengados a cargo y por lo tanto se rechaza el uso de los otros métodos disponibles.

2. Importación de Producto Terminado

Después de analizar en detalle las circunstancias y los términos relacionados con la importación de productos terminados de/a partes relacionadas, se ha determinado que el MTU es el método más adecuado para analizarlas.

a) PC

Aplicación del PC con Comparables Internos y Externos

Se consideró la aplicación del PC con comparables internos y se determinó que:

- Nipro México y sus partes relacionadas realizan operaciones de importación de productos terminados con empresas independientes, sin embargo no pueden ser utilizados como comparables debido a:
 - ✓ Diferencias en los términos económicos;
 - ✓ volumen de operación;
 - ✓ tipo de productos.

Dadas las circunstancias aquí expresadas, se llegó a la conclusión que no es posible hallar un comparable interno para la importación de producto terminado, por lo tanto, se excluye la posibilidad de evaluar la operación mediante el método PC en su versión interna.

Aplicación del PC con Comparables Externos

Se consideró la aplicación del PC con comparables externos y se determinó que:

- los productos involucrados en la transacción no son considerados un artículo básico, por lo que no se dispone de una referencia pública para determinar el precio de los productos,
- por lo que respecta a operaciones realizadas entre terceros, existen diferencias en cuanto a:
 - ✓ diferencias en las características de los productos;
 - ✓ diferencias de volumen;
 - ✓ diferencias en los términos económicos;
 - ✓ la propiedad intelectual involucrada; y
 - ✓ el nivel de mercado

Dadas las circunstancias aquí expresadas, se llegó a la conclusión que no es posible hallar un comparable externo para la importación de producto terminado de Nipro México y, por lo tanto, se excluye la posibilidad de evaluar la operación mediante el método PC en su versión externa.

b) PR

Este método es generalmente apropiado en casos que implican la compra y reventa de bienes tangibles donde el comprador (el “distribuidor”) no añade valor substancial a los bienes alterándolos físicamente o utilizando intangibles comerciales.

La aplicación de este método consiste en comparar los márgenes de utilidad bruta, pudiéndose basar en aquellos casos cuando la empresa compre productos terminados a entidades no relacionadas, similares a los comprados a entidades relacionadas (comparables internas); o en aquellas efectuadas por entidades de comercialización y distribución no relacionadas, con productos similares y bajo circunstancias similares a las que se presentan en las compras de entidades relacionadas realizadas por la parte analizada (comparables externas).

Debido a las diferencias que se presentan en las operaciones realizadas con terceros y partes relacionadas, no disponemos de comparables internos. Para la aplicación de este método, por medio de comparables externos, se puede realizar una comparación de los márgenes brutos obtenidos en la reventa de productos terminados y los obtenidos por empresas comparables en operaciones no controladas. Sin embargo, las compañías que pudieran identificarse como posibles comparables realizan funciones adicionales a la distribución, mantienen activos diferentes a los utilizados en la distribución, así como podrían asumir mayores riesgos derivados de las diferencias en las funciones y activos involucrados en las operaciones, adicionalmente se requeriría de una clasificación de los conceptos de costos y gastos en las compañías comparables similar al de Nipro México. En consecuencia, el PR con comparables externos no es el método más adecuado para analizar la importación de producto terminado.

c) CA

El método CA por lo general es aplicable a las operaciones en las que se pretende conocer la correcta determinación del ingreso derivado de venta de productos o por prestación de servicios proporcionados a una parte relacionada. Este método también es de gran utilidad cuando se evalúan operaciones que generen valor agregado al proceso productivo o de servicios.

Para la aplicación de este método, se podría realizar una comparación del costo adicionado obtenido en la prestación de servicios o manufactura de productos pudiéndose basar en aquellos casos cuando la empresa presta servicios o manufactura productos para venderlos a entidades no relacionadas, similares a los prestados o manufacturados para entidades relacionadas (comparables internas); o en aquellos servicios prestados o productos manufacturados por entidades similares no relacionadas, con servicios o productos similares y bajo circunstancias similares a las que se presentan en las prestación de servicios o manufactura de productos de entidades relacionadas realizadas por la parte analizada (comparables externas).

El CA proporciona una medida de plena competencia particularmente confiable en operaciones de manufactura o prestación de servicios, pero no para operaciones de distribución por lo cual el CA no es el método adecuado para analizar la importación de producto terminado.

d) PU y RPU

Cuando las transacciones están íntimamente relacionadas y resulta impráctico e impreciso segregárlas, es posible que éstas no puedan ser evaluadas individualmente y, por lo tanto, que no exista información de operaciones similares entre compañías no relacionadas. Estos Métodos son de utilidad en los casos en que todas las partes que participan en la operación hayan contribuido a la creación de activos intangibles.

La aplicación de estos métodos consiste en la partición de la utilidad de operación global en la transacción, la utilidad global se determina por medio de la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las partes relacionadas involucradas, posteriormente se asignará a cada una de las partes su participación considerando elementos tales como activos, costos y gastos de cada una de las partes vinculadas, con respecto a las operaciones entre dichas partes relacionadas.

Cuando se determina utilizar el RPU, de la utilidad global se determina una utilidad mínima considerando alguna metodología de precios de transferencia, para posteriormente disminuir la utilidad mínima para obtener la utilidad residual, la cual 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 hubiese sido distribuida con o entre partes independientes en operaciones comparables.

La aplicación del PU y del RPU para evaluar la importación de producto terminado se rechazó dado que no generaría resultados confiables, ya que no se cuenta con información de todas las empresas involucradas, ni se tiene una base confiable para aislar o reasignar las utilidades entre las partes y determinar los respectivos márgenes netos asociados a dichas operaciones con base en la contribución relativa de cada vinculado a la utilidad o pérdida conjunta. Por lo tanto el PU y el RPU no son los métodos adecuados para analizar la importación de producto terminado.

e) MTU

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

El MTU evalúa la utilidad operativa a partir de ciertos indicadores de utilidad como el retorno sobre activos, retorno sobre ventas, margen sobre costos totales y otros indicadores. Este tipo de indicadores se encuentran menos influidos por diferencias transaccionales que en el caso del precio. Los indicadores de márgenes netos también pueden ser más tolerantes que los márgenes de utilidad bruta, con respecto a algunas diferencias funcionales que se presentan entre empresas relacionadas e independientes. Diferencias en funciones entre las empresas comparadas generalmente reflejan diferencias en gastos de operación. Consecuentemente, las empresas pueden tener variaciones importantes en sus márgenes de utilidad bruta y de todas maneras tener, en términos generales niveles similares de utilidades operativas.

En la utilización de este método no es necesario realizar alguna reclasificación en los costos y gastos, ya que sobre una base común se compara una utilidad operativa, lo que implica una ventaja al

comparar información consistente. Una característica importante de este método es que el estándar de comparabilidad requerido en el análisis no es muy rígido en términos de cualidades de producto o servicios y circunstancias económicas.

Como se explicó en el análisis funcional, Nipro México no emplea ni ha desarrollado este activos intangibles, adicionalmente se cuenta con la información financiera de Nipro México donde se contemplan los ingresos/costos relativos con la importación de producto terminado de/a Nipro México y sus parte relacionadas y se puede verificar que dichos gastos no afectan la rentabilidad de la compañía, por lo que nuestra búsqueda de empresas comparables se enfocará a compañías distribuidoras de equipo y productos médicos, por lo tanto el MTU es el método más adecuado para analizar la importación de producto terminado.

3. Resumen de la Metodología Empleada

A continuación, se resume la metodología seleccionada para la evaluación de las operaciones sujetas a estudio.

Operación	Método seleccionado
Intereses Devengados a Cargo	PC
Importación de Producto Terminado	MTU

B. Aplicación del PC a Intereses Devengados a Cargo

Nipro México se dedica a la compra, venta y distribución de equipo médico dentro del territorio mexicano; sin embargo, como se explicó a lo largo del análisis funcional, la compañía adquiere una caracterización específica en algunas de las operaciones que realiza con sus partes relacionadas.

En este caso al tratarse de una operación de financiamiento, se analiza si la tasa de interés establecida por Nipro México con su parte relacionada es similar a la tasa de interés que Nipro México hubiera obtenido de instituciones financieras.

1. Búsqueda de Tasas de Interés Comparables

a) Base de Datos

Para realizar la búsqueda de tasas de interés en el mercado nuestra principal fuente de información fue el Banco de México⁹, y los bancos centrales de otros países que tienen la obligación de publicar la información económica y financiera del país correspondiente.

b) Proceso de Búsqueda

Dado que el préstamo se encuentra denominado en dólares americanos se utilizaron como referencia la Tasa de Interés Interbancaria de Londres (“Libor”), la tasa de interés preferencial de Estados Unidos (“Prime”), la tasa fija de los valores privados emitidos en el país a mediano plazo colocados en dólares (“VPMPTF”), la tasa variable de los valores privados emitidos en el país a mediano plazo colocados en dólares (“VPMPTF”), la tasa de Fondos Federales y los bonos del Tesoro

⁹ www.banxico.gob.mx

("T-Bills"); debido a que se pretende comparar cual sería la tasa de interés que se podría obtener al contraer una deuda denominada en dólares americanos.

Cuadro 22
Tasas de Interés 2015

Mes	LIBOR	T-Bill	Fondos Federales	Prime	VPMPF	VPMPV
ene-15	0.25%	0.02%	0.11%	3.25%	4.62%	1.67%
feb-15	0.26%	0.02%	0.11%	3.25%	4.38%	1.68%
mar-15	0.27%	0.03%	0.11%	3.25%	4.55%	1.68%
abr-15	0.28%	0.02%	0.12%	3.25%	4.33%	1.69%
may-15	0.28%	0.02%	0.12%	3.25%	4.32%	1.69%
jun-15	0.28%	0.02%	0.13%	3.25%	4.30%	1.69%
jul-15	0.29%	0.03%	0.13%	3.25%	4.29%	1.70%
ago-15	0.32%	0.07%	0.14%	3.25%	4.28%	1.11%
sep-15	0.33%	0.02%	0.14%	3.25%	4.27%	1.11%
oct-15	0.32%	0.02%	0.12%	3.25%	4.26%	1.12%
nov-15	0.37%	0.12%	0.12%	3.25%	4.25%	1.20%
dic-15	0.53%	0.23%	0.24%	3.37%	4.24%	1.39%

Fuente: Banxico, Federal Reserve

2. Ajustes de Comparabilidad

Se entiende que las operaciones o las empresas son comparables, cuando no existan diferencias entre éstas que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación o el margen de utilidad a que hacen referencia los métodos establecidos en el artículo 180 de la LISR, y cuando existan dichas diferencias, éstas se eliminen mediante ajustes razonables.

A continuación, se describen los ajustes utilizados en el análisis.

a) Ajustes por Situación Crediticia

(i) Modelo Zscore Altman

Para realizar el ajuste por situación crediticia, se realizó un análisis del riesgo crediticio de la empresa, para la elaboración de dicho análisis, se tomó como base el Modelo Zscore desarrollado por Edward, I. Altman ("Zscore Altman")¹⁰, el modelo Zscore Altman es una herramienta utilizada para predecir la bancarrota de una empresa, este modelo se sustenta en un análisis discriminadorio múltiple utilizando diversas razones financieras.

El análisis discriminadorio múltiple, nos permite medir el riesgo sobre una empresa, tomando como base ciertas variables relevantes.¹¹ El análisis discriminadorio múltiple es similar a una regresión,

¹⁰ James C. Van Horne "Administración Financiera" Parte 7 Herramientas de Análisis y Control Financiero, Capítulo 26 Análisis de razones financieras, página 777.

¹¹ James C. Van Horne "Administración Financiera Parte 4 Administración de la liquidez y del capital de trabajo, Capítulo 14 La administración de las cuentas por cobrar y los inventarios, Apéndice: Aplicación del análisis discriminadorio a la selección de cuentas, página 430.

pero supone que las observaciones provienen de universos diferentes. Para nuestro análisis los universos son basados en el modelo Zscore Altman, que considera compañías en bancarrota o compañías saludables, así mismo el valor predictivo se tomara con base en los parámetros definidos en el modelo Zscore Altman. El valor predictivo del modelo Zscore Altman se basa en la relación de cinco razones financieras, utilizando la siguiente ecuación lineal para la clasificación Z.

$$Z = 1.2X_1 + 1.4X_2 + 3.3X_3 + .6X_4 + 1.0X_5$$

En donde: X_1 muestra el capital de trabajo a activos totales; X_2 muestra las utilidades acumuladas a activos totales; X_3 muestra las utilidades antes de intereses e impuestos a activos totales; X_4 es el valor del capital en el mercado a valor en libros del total del pasivo; y X_5 es ventas a activos totales.

Los parámetros establecidos por Altman mencionan que las compañías con un coeficiente Z inferior a 1.81 se presentan en compañías que fueron a la bancarrota, mientras que las compañías con un coeficiente Z superior a 2.99 representan compañías saludables. Por otra parte, las compañías con clasificaciones Z entre los límites establecidos, se encontraban mal clasificadas por lo que no era posible incluirlas dentro de alguno de los discriminantes.

Con base en los resultados obtenidos; el modelo Zscore Altman sugiere la predicción de que una compañía vaya a la bancarrota en el futuro (en el apéndice H se encuentra la información financiera con la cual fueron calculadas las razones financieras).

Cuadro 23
Cálculo del Coeficiente Z

	Razones Financieras	Coefficientes	Modelo Z
Capital de Trabajo a Activos Totales	0.142	1.2	0.171
Utilidades Retenidas a Activos Totales	0.000	1.4	0.000
EBITDA a Activos Totales	-0.047	3.3	-0.155
Valor Capital a Total Pasivos	-0.001	0.6	-0.001
Ventas a Activos Totales	0.859	1.0	0.859
Zscore Altman			0.874

Elaboración propia

Fuente: Estados Financieros Nipro México 2015

(ii) Interpretación de Resultados del Zscore Altman

Tomado como base los resultados obtenidos en la aplicación del modelo Zscore Altman, se realiza una interpretación sobre el coeficiente Z en las calificaciones crediticias publicadas por Reuters. Para realizar esta interpretación se utiliza una distribución normal, tomando en cuenta las siguientes consideraciones: i) tomando un valor mínimo de 1.81 y un máximo de 2.99; ii) los intervalos fueron tomados de acuerdo con las posibles calificaciones otorgadas por Reuters; iii) la frecuencia fue calculada en 0.0738. La siguiente tabla muestra la relación entre las calificaciones de Reuters y los resultados del modelo Zscore Altman.

Cuadro 24
Interpretación del Coeficiente Z

Reuters Corporate Bond Spread Table	
Rating	Zscore
Aaa/AAA	2.99
Aa1/AA+	2.92
Aa2/AA	2.84
Aa3/AA-	2.77
A1/A+	2.70
A2/A	2.62
A3/A-	2.55
Baa1/BBB+	2.47
Baa2/BBB	2.40
Baa3/BBB-	2.33
Ba1/BB+	2.25
Ba2/BB	2.18
Ba3/BB-	2.11
B1/B+	2.03
B2/B	1.96
B3/B-	1.88
Caa/CCC+	1.81

Fuente: BondsOnLine

De acuerdo con la interpretación de los resultados obtenidos en el Zscore Altman en las calificaciones crediticias de Reuters y las características del financiamiento, se considera el spread que sería utilizado para una empresa con las condiciones financieras de Nipro México. Por lo que se ha decidido utilizar el spread para una empresa con calificación Ba1/BB+ y que el financiamiento tenga un plazo de 1 año.

Cuadro 25
Sobretasa

Reuters Corporate Spreads for Industrials	
Rating	1 año
Caa/CCC+	2.55%

Fuente: BondsOnLine

b) Ajustes por Diferencias Geográficas

Para realizar el ajuste por diferencias geográficas generalmente se utiliza el *Emerging Markets Bond Index* ("EMBI") que es publicado por JP Morgan. El EMBI mide el spread observado en las cotizaciones promedio de los bonos soberanos mexicanos emitidos en dólares americanos respecto de las cotizaciones promedio de los bonos del tesoro de Estados Unidos.

Cuadro 26
EMBI 2015

Mes	EMBI
ene-15	2.09%
feb-15	1.92%
mar-15	1.99%
abr-15	1.89%
may-15	1.80%
jun-15	1.93%
jul-15	1.97%
ago-15	2.17%
sep-15	2.24%
oct-15	2.18%
nov-15	2.17%
dic-15	2.32%

c) Ajustes Estadísticos

Cuando existan dos o más operaciones o empresas comparables se podrá obtener un rango de precios, contraprestaciones o márgenes de utilidad. Adicionalmente, este rango podrá ser ajustado mediante la aplicación de métodos estadísticos. Para realizar este ajuste estadístico, las reglas mexicanas en materia de precios de transferencia establecen que se podrá hacer uso del rango intercuartil. El rango intercuartil representa el medio 50% de los resultados observados en una muestra.

De acuerdo con el principio de plena competencia, se entiende que las contraprestaciones entre partes relacionadas deberían estipularse como si se hubieran realizado entre empresas independientes; considerando esto y dado que la muestra de operaciones comparables se refieren a las tasas de interés establecidas en el mercado se ha decidido no aplicar los ajustes estadísticos ya que todas las observaciones se establecen de acuerdo con el principio de plena competencia.

3. Resultados de Plena competencia

En el siguiente cuadro se incluye el rango intercuartil de tasas de interés ajustadas obtenido por las operaciones determinadas en la sección previa como comparables a Nipro México durante el periodo 2015.

Cuadro 27
Rango de Plena competencia

	Libor Ajustada	Prime Ajustada	T-Bill Ajustada	Fondos Federales Ajustada	VPMP TF (dólares)	VPMP TV (dólares)	Rango Arm's Length
Nipro México							1.58%
Nipro México							3.25%
Mínimo							1.11%
Cuartil Inferior							4.30%
Mediana							4.65%
Cuartil Superior							4.87%

	Libor Ajustada	Prime Ajustada	T-Bill Ajustada	Fondos Federales Ajustada	VPMPF (dólares)	VPMPV (dólares)	Rango Arm's Length
Máximo							8.24%
Ene – 15	4.89%	7.89%	4.66%	4.75%	4.62%	1.67%	
Feb – 15	4.73%	7.72%	4.49%	4.58%	4.38%	1.68%	
Mar – 15	4.81%	7.79%	4.57%	4.65%	4.55%	1.68%	
Abr – 15	4.72%	7.69%	4.46%	4.56%	4.33%	1.69%	
May – 15	4.63%	7.60%	4.37%	4.47%	4.32%	1.69%	
Jun – 15	4.76%	7.73%	4.50%	4.61%	4.30%	1.69%	
Jul – 15	4.81%	7.77%	4.55%	4.65%	4.29%	1.70%	
Ago – 15	5.03%	7.96%	4.78%	4.85%	4.28%	1.11%	
Sept – 15	5.11%	8.03%	4.80%	4.92%	4.27%	1.11%	
Oct – 15	5.05%	7.98%	4.75%	4.85%	4.26%	1.12%	
Nov – 15	5.08%	7.96%	4.83%	4.83%	4.25%	1.20%	
Dic – 15	5.40%	8.24%	5.10%	5.11%	4.24%	1.39%	

Las tasas de interés establecidas por Nipro México se encuentran dentro del rango de plena competencia determinado en el análisis. Por lo tanto es posible concluir que en las tasas por los intereses devengados a cargo derivados de los financiamiento recibidos por Nipro México no se reconocieron deducciones superiores a los que hubieran reconocido empresas independientes en operaciones comparables.

C. Importación de Producto Terminado

1. Selección de la Parte Analizada

La entidad bajo análisis es la empresa participante en las operaciones entre partes relacionadas cuyos precios serán evaluados utilizando el MTU; es por lo general aquella cuyos precios o resultados pueden ser evaluados de la manera más sencilla, utilizando la información más confiable, requiriendo el menor número de ajustes y para la cual es posible identificar información de entidades comparables.

De acuerdo con lo anterior, en la mayoría de los casos la entidad bajo análisis será la participante en las operaciones sujetas a estudio que sea menos compleja y que no posea bienes intangibles u otros activos cuyas características la diferencien de entidades no relacionadas que pudieran ser comparables.

Nipro México se dedica principalmente a la distribución de equipo médico, además se cuenta con la información financiera de la compañía; por lo tanto, Nipro México debe ser la parte examinada para este análisis.

2. Caracterización de la Parte Analizada

Para nuestro análisis Nipro México puede caracterizarse como una empresa distribuidora de equipo médico. Dado que la distribución es su principal función, la compañía absorbe todos los riesgos relacionados con ésta y el activo fijo con el que cuenta lo utiliza principalmente para llevar a cabo sus actividades.

3. Búsqueda de Compañías Comparables

a) Base de Datos

Para realizar la búsqueda de compañías comparables pueden ser utilizadas bases de datos nacionales o internacionales que contengan información públicamente disponible, cualitativa y cuantitativa, de empresas independientes.

Esta búsqueda de compañías comparables fue desarrollada a través de la base de datos electrónica *Capital IQ* de Standard & Poor's, que es una base de datos mundial que consta de más de 65,000 empresas de más de 110 países. La base de datos se compone de datos financieros procedentes directamente de documentos públicos y otras herramientas públicas. Esta amplia base de datos financiera dispone de más de 100 elementos o datos por empresa y proporciona enlaces directos a la fuente original de la información. Además, los usuarios tienen acceso a flujos de datos que se actualizan a diario y muestra información como los indicadores financieros más recientes de la compañía, así como el detalle de las actividades del negocio e información segmentada.

Para realizar la búsqueda de compañías comparables no fue utilizada información de empresas que no la tuvieran públicamente disponible.

b) Clasificación de las Compañías

Las bases de datos clasifican a las compañías según diversos criterios como ubicación geográfica, tipo de negocios, fecha de incorporación, etc. De igual manera, las bases de datos electrónicas permiten realizar búsquedas mediante "palabras clave" ubicadas dentro de diferentes campos como nombre, industria y descripción de negocios.

Un criterio tradicional para agrupar empresas es el código de Clasificación Industrial Estándar o *Standard Industrial Classification* ("SIC"). El SIC es un sistema de clasificación de negocios, de hasta cuatro dígitos de apertura, desarrollado para ordenar a las empresas según las principales actividades económicas en que se desempeñen. Las diferentes actividades industriales son catalogadas en 10 Divisiones. Cada División se subdivide en Grupos Principales (dos dígitos de apertura) y éstos, a su vez, se subdividen en Grupos Industriales (tres dígitos de apertura).

Dentro de cada Grupo Industrial se ordenan los diferentes Códigos SIC (cuatro dígitos de apertura), identificados por su número y por su título.

Cada empresa es clasificada según un código SIC Primario y hasta cinco códigos SIC Secundarios. El código SIC Primario indica el tipo de negocios que le provee a la empresa la mayor proporción de sus ingresos por ventas. Esta actividad primaria representa el principal producto o grupo de productos manufacturados y/ distribuidos, o el principal tipo de servicio que se provee. Pocas empresas limitan sus negocios a una sola categoría de cuatro dígitos SIC. Los códigos SIC Secundarios identifican las categorías adicionales de negocios que representen una proporción significativa de los ingresos. Normalmente, cada código SIC secundario representa por lo menos un 10% del total de ingreso por ventas de la empresa.

c) Proceso de Búsqueda

El proceso de búsqueda de compañías comparables generalmente comienza con la identificación de todas las compañías bajo determinados Códigos SIC. Posteriormente, se aplican filtros cualitativos y cuantitativos para identificar las compañías que presenten mayor similitud a la compañía analizada y se revisan los reportes anuales presentados ante la comisión de valores del país de origen de la compañía comparable para obtener así una completa comprensión de cada uno de éstas.

Nipro México se dedica a la distribución de equipo médico para lo cual adquiere producto terminado de sus partes relacionadas, los cuales son vendidos en territorio nacional. Tomando en cuenta lo anterior la búsqueda de empresas se enfocará en compañías que distribuyan equipo médico.

El criterio de búsqueda fue el siguiente:

Cuadro 28
Códigos SIC Utilizados

Estrategia de búsqueda
1) SIC Codes: 5047 Medical and hospital equipment (Primary) OR 5048 Ophthalmic goods (Primary) OR 5049 Professional equipment (Primary) Industry Classifications: HealthCare Distributors
2) Company Status: NOT (Operating Subsidiary OR Reorganizing OR Out of Business OR Acquired OR Liquidating)
3) Company Type: Public Company OR Private Company With Public Debt

Fuente: Standard Industrial Classification (SIC) System Search

La búsqueda inicial se concentró en identificar compañías mexicanas, sin embargo no se identificaron empresas mexicanas bajo los códigos SICs utilizados. Debido a los resultados infructuosos de nuestra búsqueda de empresas comparables mexicanas, emprendimos una nueva búsqueda que incluyera compañías de todo el mundo, que contaran con información pública conforme a los criterios requeridos por las bolsas de valores.

La selección de compañías comparables a nivel global se realizó considerando que en economías emergentes la similitud de estas con México presenta un mayor grado de comparabilidad, adicionalmente se han considerado las economías Europeas y de Estados Unidos dado que estas son más estables y el efecto de Globalización favorece para el efecto de comparabilidad.

La búsqueda de compañías comparables resultó en la identificación de 145 empresas, de las cuales se eliminaron 131 compañías de acuerdo con los siguientes criterios (en el apéndice E se encuentra una tabla de aceptación y rechazo):

- no contar con información de negocios actualizada, y/o no contar con información financiera en por lo menos dos años sobre el periodo 2013-2015;
- realizar funciones u operaciones significativamente diferentes como la manufactura, lo cual afectaría el grado de comparabilidad funcional;

- los productos comercializados fueran significativamente diferentes;
- realizar funciones de investigación y desarrollo, manteniendo gastos sobre ventas en el último año mayores de 5.0%;
- mantener un activo intangible promedio superior al 7.0% de sus activos totales, lo cual sería indicio de que se perciben otros ingresos;
- no presentar estados financieros consolidados o ser una compañía posiblemente controlada, ya que sus resultados pueden estar afectados por sus políticas de precios intercompañía;
- asumir riesgos empresariales significativamente diferentes, lo cual afectaría la fiabilidad de la comparación;
- tener pérdidas operativas recurrentes durante el período bajo estudio, lo cual sería indicio de que la empresa incurre en riesgos empresariales no de rutina; y
- encontrarse incorporado en jurisdicciones de baja o nula imposición fiscal.

La eliminación de estas compañías nos dejó con catorce compañías comparables para utilizarlas bajo la metodología del MTU. El siguiente cuadro muestra dichas compañías (en el apéndice G se encuentra la descripción de las compañías comparables).

Cuadro 29
Compañías Comparables

Compañía	SIC	País
As One Corp.	5040	Japan
Cowearth Medical Holding Co., Ltd.	5047	China
DVx Inc.	3845	Japan
EBOS Group Ltd.	5047	Australia
Henry Schein, Inc.	5047	United States
Hi-Clearance Inc.	5047	Taiwan
Hokuyaku Takeyama Holdings Inc.	5122	Japan
Kawanishi Holdings, Inc.	5047	Japan
LifeHealthcare Group Limited	5047	Australia
Medius Holdings Co., Ltd.	5047	Japan
Owens & Minor Inc.	5047	United States
Patterson Companies, Inc.	5047	United States
Wonik Corporation	5047	South Korea
Yamashita Medical Instruments Co.,Ltd.	5047	Japan

Fuente: *Capital IQ*

Estas compañías se consideraron comparables, ya que sus actividades están relacionadas principalmente con la distribución de equipo médico, los cuales consideramos son similares a los productos distribuidos por Nipro México; los riesgos que asumen están directamente relacionados con la actividad de distribución y ninguna cuenta con un activo intangible importante relacionado con los productos distribuidos.

4. Selección del Indicador de Utilidad

Para determinar la rentabilidad de la muestra de compañías comparables no controladas, se calcularon aquellos indicadores de utilidad (“IU”) que en términos económicos resultan ser los más apropiados para compañías que desarrollan actividades similares a las de la parte analizada.

Los IU son cocientes que miden la relación entre las utilidades y los costos incurridos o los recursos empleados. La selección de un determinado IU depende del tipo de actividades de la parte examinada, la confiabilidad de los datos disponibles y el grado de confiabilidad para medir los ingresos que hubiera obtenido la parte examinada en caso que hubiera realizado operaciones similares con una parte no relacionada.

Para determinar la rentabilidad de la muestra de compañías comparables no controladas, calculamos aquellos indicadores de utilidad que en términos económicos resultan ser los más apropiados para compañías que desarrollan actividades similares a la parte analizada. Los indicadores de utilidad son cocientes que miden la relación entre las utilidades y los costos incurridos o los recursos empleados. El uso de un indicador de utilidad depende del tipo de actividades de la parte examinada, la confiabilidad de los datos disponibles y el grado de confiabilidad para medir los ingresos que hubiera obtenido la parte examinada en caso de que hubiera realizado operaciones similares a las analizadas con una parte no relacionada.

Se utilizó el Retorno Sobre Ventas (“ROS”), ya que este indicador de utilidad mide la rentabilidad de las compañías con base en las utilidades generadas por actividades de distribución. Dada la explicación anterior el ROS sirve para medir la rentabilidad de la compañía en la importación de producto terminado (el apéndice D muestra los indicadores de utilidad disponibles).

5. Ajustes de Comparabilidad

A continuación, se describen los ajustes utilizados en el análisis.

a) Información Financiera de Compañías Comparables

Debido a que el estudio de precios de transferencia se ha redactado en abril 2016, las compañías comparables pueden no contar con información financiera del último ejercicio analizado (2015). Para asegurarnos de utilizar la información más actual de las compañías seleccionadas como comparables se identificaron los reportes trimestrales de las empresas comparables y estos fueron acumulados para considerar la información de los resultados por los últimos tres trimestres del año. Por consiguiente, se ha considerado esta información para el análisis del último ejercicio, siendo así la información utilizada en el análisis de precios de transferencia considera el ejercicio 2013, el ejercicio 2014 los últimos tres trimestres del ejercicio 2015 para las empresas comparables.

b) Ajustes por Diferencias en el Costo del Capital de Trabajo

Uno de los principales factores a tener en cuenta bajo la metodología del MTU es la diferencia en la composición del balance entre la parte analizada y sus comparables. Las diferencias en la estructura de inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar de las empresas se traducen en un diferente

interés implícito existente en las ventas, costos o gastos operativos de las mismas. Dada esa diferencia, se realizan ajustes en los estados financieros de las empresas comparables independientes para que su rentabilidad refleje las diferencias en cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventario. Este ajuste no fue realizado debido a que gran parte de la muestra de compañías comparables aún no reportaba información financiera anual, correspondiente al ejercicio fiscal 2015 (el apéndice B describe cada uno de los ajustes realizados).

c) Ajustes por Diferencias Geográficas

En el análisis de las operaciones sujetas a estudio, la muestra de compañías comparables a la parte analizada corresponde a compañías ubicadas en el extranjero. En la medida de lo posible, es necesario considerar los efectos de las diferencias que presentan los mercados de operación de la muestra de empresas comparables respecto a la parte analizada, toda vez que aun llevando a cabo actividades similares, existen variables como: aspectos políticos, económicos, legales, estructuras de mercado, costos de financiamiento, riesgos de operación, regulaciones, inflación, riesgos cambiarios, etc. que pueden afectar de manera positiva o negativa la rentabilidad que generen estas empresas.

Los efectos de dichas diferencias difícilmente pueden ser cuantificados con precisión, sin embargo, la teoría económica sugiere que un inversionista está dispuesto a incursionar en riesgos mayores siempre y cuando tenga expectativas de rendimientos mayores que recompensen ese riesgo adicional que asume. Es decir que el retorno de la inversión debe cubrir, en el largo plazo, por lo menos el costo de oportunidad del dinero, la inflación local y cierta prima de riesgo, con el objeto de compensar el riesgo incurrido. Cabría entonces la posibilidad de plantear que en todo ámbito geográfico la tasa de interés activa nominal sea un estimador conservador de la rentabilidad mínima exigida por los inversionistas al cubrir los factores antes mencionados.

Ante la necesidad de realizar un ajuste a las utilidades de las compañías comparables para eliminar los efectos de las diferencias en los riesgos de mercado y otras variaciones territoriales, se lleva a cabo un ajuste por diferencias geográficas, utilizándose la tasa de interés activa de México y las tasas de interés activas de los países en donde residen las compañías comparables (en el apéndice B se encuentra la explicación del ajuste por diferencias geográficas).

d) Ajustes por Ciclos de Negocio

En el artículo 179 de LISR se menciona que la “Cuando los ciclos de negocio o aceptación comercial de un producto del contribuyente cubran más de un ejercicio, se podrá utilizar información de operaciones comparables de dos o más ejercicios, anteriores o posteriores”. Así mismo las directrices de la OCDE señalan que los datos de varios años son útiles para suministrar información acerca de los ciclos económicos relevantes y de los ciclos de vida de los productos de las empresas comparables¹².

El uso de datos de múltiples años ayuda a reducir el efecto de los ciclos comerciales en la industria del contribuyente, adicionalmente ayuda a homogeneizar la muestra de compañías comparables ya

¹²Directrices de la OCDE, ¶13.77.

que los ejercicios fiscales no cierran en año calendario necesariamente y las bases de datos clasifican los ejercicios fiscales de acuerdo con el mayor número de meses en común para el ejercicio fiscal, esto aplica bajo la siguiente premisa: si la compañía cierra su ejercicio fiscal en los 6 últimos meses del año (ej. 30 Junio de 2004) o en los siguientes 5 meses del siguiente año (ej. 31 mayo de 2005) el ejercicio fiscal considerado por la base de datos será el 2004.

La LISR, además de permitir el uso de múltiples años, contempla el uso de ajustes económicos que incrementen el nivel de comparabilidad, a través de la disminución de las diferencias entre el contribuyente y las compañías comparables en las características económicas relevantes. En consecuencia, y siguiendo los lineamientos de la OCDE, se considera pertinente que los indicadores de utilidad se deriven de un número suficiente de años de datos, con el fin de proveer una medida razonable de los rendimientos de las compañías comparables no controladas, y obtener un resultado más confiable y consistente.

De manera general, el período debe abarcar por lo menos al año gravable bajo revisión y los dos años gravables anteriores. Por consiguiente, para efectos de este estudio, se ha considerado emplear para las compañías comparables seleccionadas los datos promedio de tres años¹³ de las cuentas del estado de resultados y los datos de los últimos cuatro años de las cuentas de balance.

Para este análisis se utilizó la información financiera más reciente y disponible de las compañías comparables, utilizando la información financiera trimestral o semestral publicada por diversas fuentes, entre ellas Thomson Reuters.

e) Ajuste Estadístico Intercuartil

Cuando existan dos o más operaciones o empresas comparables se podrá obtener un rango de precios, contraprestaciones o márgenes de utilidad. Adicionalmente, este rango podrá ser ajustado mediante la aplicación de métodos estadísticos. Para realizar este ajuste estadístico, las reglas mexicanas en materia de precios de transferencia establecen que se podrá hacer uso del rango intercuartil¹⁴. El rango intercuartil representa el medio 50.0% de los resultados observados en una muestra.

6. Resultados Obtenidos por Nipro México

El siguiente cuadro muestra la información financiera empleada en el cálculo del ROS de Nipro México.

Cuadro 30
Información Financiera Relevante y Cálculo del ROS¹⁵

	2015	2014
<i>Cuentas del Estado de Resultados</i>		

¹³ En los casos en que las empresas comparables aún no hubieran reportado resultados correspondientes al ejercicio fiscal 2015 se empleó la información correspondiente al periodo 2012-2014.

¹⁴ Reglamento de la LISR artículo 180

¹⁵ Para el cálculo de los indicadores y el ajuste del rango intercuartil se utiliza la información del estado de resultados de los ejercicios fiscales 2015, 2014 y 2013.

	2015	2014
Ventas	668,228,341	489,167,415
Costo de Ventas	(636,135,001)	(409,686,172)
Utilidad Bruta	63,032,340	79,481,243
Gastos Operativos	(55,438,158)	(54,775,899)
Utilidad Operativa	(23,344,818)	24,705,344
ROS	-3.49%	5.05%

Fuente: Estados Financieros de Nipro México 2015 y 2014

7. Determinación del Rango de Plena competencia

En el siguiente cuadro se incluye el rango intercuartil de ROS obtenido por las compañías determinadas en la sección previa como comparables a Nipro México durante el periodo 2013-2015 (en el apéndice F se encuentra la información financiera de las compañías comparables).

Cuadro 31
Rango de Plena competencia 2015

Compañías Comparables	ROS
Nipro México	-3.49%
Cuartil Inferior	1.14%
Mediana	4.80%
Cuartil Superior	8.86%
As One Corp.	10.73%
Cowealth Medical Holding Co., Ltd.	11.53%
DVx Inc.	4.66%
EBOS Group Ltd.	6.00%
Henry Schein, Inc.	7.04%
Hi-Clearance Inc.	8.94%
Kawanishi Holdings, Inc.	0.62%
LifeHealthcare Group Limited	14.24%
Medius Holdings Co., Ltd.	0.40%
Owens & Minor Inc.	2.22%
Patterson Companies, Inc.	7.77%
Yamashita Medical Instruments Co.,Ltd.	1.17%
Hokuyaku Takeyama Holdings Inc.	0.88%
Wonik Corporation	-1.05%

Fuente: Elaboración propia, con datos de *Capital IQ*

El ROS obtenido por Nipro México durante el periodo 2013-2015 se encuentra por debajo del rango de plena competencia determinado en el análisis, por lo que Nipro México deberá realizar un ajuste de precios de transferencia para cumplir con el principio de plena competencia.

De acuerdo al artículo 180, fracción VI de la LISR, en caso de que el contribuyente se encuentre fuera del rango intercuartil, la autoridad fiscal considerará la mediana del rango intercuartil como el establecido entre partes independientes. La mediana del rango intercuartil es de 4.80%, lo que representaría un ajuste para Nipro México de \$55,451,569 pesos en el costo de ventas.

8. Determinación de ajuste de precios de transferencia

En el siguiente cuadro se muestra el ajuste propuesto para determinar que las operaciones intercompañía de Nipro México se establecieron de acuerdo con el principio de plena competencia.

Cuadro 32
Ajuste de Precios de Transferencia

Estado de Resultados	2015	Ajuste	Información Ajustada
Ingresos	668,228,341		668,228,341
Costos y Gastos	(691,573,159)	55,451,569	(636,121,590)
Utilidad Operativa	(23,344,818)		32,106,751
ROS	-3.49%		4.80%

Cálculos propios con información de Nipro México

Los resultados muestran que, si se realiza el ajuste propuesto anteriormente, se podrá entender que Nipro México no obtuvo ingresos inferiores o reconoció deducciones superiores a las que hubieran establecido empresas independientes bajo las mismas circunstancias.

Capítulo 4. Conclusiones

Durante el ejercicio de 2015, Nipro México realizó diversas operaciones con partes relacionadas; las principales fueron:

- I. Los intereses devengados a cargo; y
- II. La importación de producto terminado.

Intereses Devengados a Cargo

Las tasas de interés establecidas por Nipro México asociadas en los financiamientos intercompañía se encuentran dentro del rango de plena competencia determinado en el análisis. Por lo tanto, es posible concluir que los precios de transferencia establecidos por Nipro México en esta operación son consistentes con los que utilizarían entidades independientes en operaciones comparables, ya que Nipro México no reconoció deducciones superiores a las que hubieran establecido empresas independientes bajo las mismas circunstancias.

Importación de Producto Terminado

El ROS obtenido por Nipro México es inferior al obtenido por las compañías comparables, por lo que Nipro México deberá realizar un ajuste de precios de transferencia para cumplir con el principio de plena competencia. Por lo que será necesario reconocer un ajuste por precios de transferencia de \$55,451,569 pesos.

Los resultados muestran que si se realiza el ajuste propuesto anteriormente, se podrá entender que ESHPM no obtuvo ingresos inferiores o reconoció deducciones superiores a las que hubieran establecido empresas independientes bajo las mismas circunstancias.

Los análisis llevados a cabo demuestran que, a partir de la implementación de las reglas de precios de transferencia en la LISR, se ha logrado una mayor recaudación fiscal del impuesto sobre la renta, ya que las empresas trasnacionales, deben cumplir con el principio de plena competencia. Aunque el cumplimiento de dicha práctica les pudiera generar una mayor carga fiscal como se demostró en el estudio de precios de transferencia. Ya que Nipro México para el ejercicio fiscal 2014 no tuvo que pagar más impuestos cuando cumplió con el principio de plena competencia estipulado en los lineamientos de la OCDE y la LISR; en contraste con los resultados del ejercicio fiscal 2015, en el cual al incumplir con el principio de plena competencia tendrá que hacer un ajuste fiscal no contable y por consecuencia su carga fiscal será mayor.

La aportación de la investigación radica en que una correcta aplicación de las reglas de precios de transferencia ayuda al sistema tributario a gravar correctamente la base impositiva de las empresas que tienen operaciones trasnacionales, con el propósito de buscar un gravamen justo para cada jurisdicción fiscal de acuerdo al valor añadido en cada fase del ciclo productivo de las compañías.

Apéndice A *Legislación en Materia de Precios de Transferencia*

Ley del Impuesto Sobre la Renta

Título II Personas Morales

Artículo 28

Para los efectos de este Título, no serán deducibles:

- XXVII. Los intereses que deriven del monto de las deudas del contribuyente que excedan del triple de su capital contable que provengan de deudas contraídas con partes relacionadas residentes en el extranjero en los términos del artículo 179 de esta Ley.

Para determinar el monto de las deudas que excedan el límite señalado en el párrafo anterior, se restará del saldo promedio anual de todas las deudas del contribuyente que devenguen intereses a su cargo, la cantidad que resulte de multiplicar por tres el cociente que se obtenga de dividir entre dos la suma del capital contable al inicio y al final del ejercicio.

Cuando el saldo promedio anual de las deudas del contribuyente contraídas con partes relacionadas residentes en el extranjero sea menor que el monto en exceso de las deudas a que se refiere el párrafo anterior, no serán deducibles en su totalidad los intereses devengados por esas deudas. Cuando el saldo promedio anual de las deudas contraídas con partes relacionadas residentes en el extranjero sea mayor que el monto en exceso antes referido, no serán deducibles los intereses devengados por dichas deudas contraídas con partes relacionadas residentes en el extranjero, únicamente por la cantidad que resulte de multiplicar esos intereses por el factor que se obtenga de dividir el monto en exceso entre dicho saldo.

Para los efectos de los dos párrafos anteriores, el saldo promedio anual de todas las deudas del contribuyente que devengan intereses a su cargo se determina dividiendo la suma de los saldos de esas deudas al último día de cada uno de los meses del ejercicio, entre el número de meses del ejercicio, y el saldo promedio anual de las deudas contraídas con partes relacionadas residentes en el extranjero se determina en igual forma, considerando los saldos de estas últimas deudas al último día de cada uno de los meses del ejercicio.

Los contribuyentes podrán optar por considerar como capital contable del ejercicio, para los efectos de determinar el monto en exceso de sus deudas, la cantidad que resulte de sumar los saldos iniciales y finales del ejercicio en cuestión de sus cuentas de capital de aportación, utilidad fiscal neta y utilidad fiscal neta reinvertida y dividir el resultado de esa suma entre dos. Quienes elijan esta opción deberán continuar aplicándola por un periodo no menor de cinco ejercicios contados a partir de aquél en que la elijan. Los contribuyentes que no apliquen las normas de información financiera en la determinación de su capital contable, considerarán como capital contable para los efectos de esta fracción, el capital integrado en la forma descrita en el presente párrafo.

No se incluirán dentro de las deudas que devengan intereses a cargo del contribuyente para el cálculo del monto en exceso de ellas al triple de su capital contable, las contraídas por los integrantes del sistema financiero en la realización de las operaciones previas de su objeto y las contraídas para la construcción, operación o mantenimiento de infraestructura productiva vinculada con áreas estratégicas para el país.

El límite del triple del capital contable que determina el monto excedente de las deudas al que se refiere esta fracción podría ampliarse en los casos en que los contribuyentes comprueben que la actividad que realizan requiere en sí misma de mayor apalancamiento y obtengan resolución al respecto en los términos que señala el artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación.

- XXIX. Los pagos que efectúe el contribuyente cuando los mismos también sean deducibles para una parte relacionada residente en México o en el extranjero.

Lo dispuesto en esta fracción no será aplicable cuando la parte relacionada que deduce el pago efectuado por el contribuyente, acumule los ingresos generados por este último ya sea en el mismo ejercicio fiscal o en el siguiente.

- XXXI. Cualquier pago que cumpla con el inciso a), que además se efectúe por alguno de los conceptos señalados en el inciso b) y que se encuentre en cualquiera de los supuestos del inciso c):

- a) Que el pago se realice a una entidad extranjera que controle o sea controlada por el contribuyente.

Se entenderá por control, cuando una de las partes tenga sobre la otra el control efectivo o el de su administración, a grado tal, que pueda decidir el momento de reparto o distribución de los ingresos, utilidades o dividendos de ellas, ya sea directamente o por interpósita persona.

- b) Que el pago se efectúe por alguno de los siguientes conceptos:
 - 1. Intereses definidos conforme al artículo 166 de esta Ley.
 - 2. Regalías o asistencia técnica. También se considerarán regalías cuando se enajenen los bienes o derechos a que se refiere el artículo 15-B del Código Fiscal de la Federación, siempre que dicha enajenación se encuentre condicionada al uso, disposición o productividad de los mismos bienes o derechos.
- c) Que se encuentre en algunos de los siguientes supuestos.
 - 1. Que la entidad extranjera que percibe el pago se considere transparente en términos del artículo 176 de esta Ley. No se aplicará este numeral, en la medida y proporción que los accionistas o asociados de la entidad extranjera transparente estén sujetos a un impuesto sobre la renta por los ingresos percibidos a través de dicha entidad extranjera, y que el pago hecho por el contribuyente sea igual al que hubieren pactado partes independientes en operaciones comparables.
 - 2. Que el pago se considere inexistente para efectos fiscales en el país o territorio donde se ubique la entidad extranjera.
 - 3. Que dicha entidad extranjera no considere el pago como ingreso gravable conforme a las disposiciones fiscales que le sean aplicables.

Para los efectos de este inciso c), un pago incluye el devengo de una cantidad a favor de cualquier persona y, cuando el contenido así lo requiera, cualquier parte de un pago.

Artículo 76

Los contribuyentes que obtengan ingresos de los señalados en este Título, además de las obligaciones establecidas en otros artículos de esta Ley, tendrán las siguientes:

- IX. Obtener y conservar la documentación comprobatoria, tratándose de contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero, con la que demuestren que el monto de sus ingresos y deducciones se efectuaron de acuerdo a los precios o montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables, la cual deberá contener los siguientes datos:
 - a) El nombre, denominación o razón social, domicilio y residencia fiscal, de las personas relacionadas con las que se celebren operaciones, así como la documentación que demuestre la participación directa e indirecta entre las partes relacionadas.
 - b) Información relativa a las funciones o actividades, activos utilizados y riesgos asumidos por el contribuyente por cada tipo de operación.
 - c) Información y documentación sobre las 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 179 de esta Ley.
 - d) El método aplicado conforme al artículo 180 de esta Ley, incluyendo la información y la documentación sobre operaciones o empresas comparables por cada tipo de operación.

Los contribuyentes que realicen actividades empresariales cuyos ingresos en el ejercicio inmediato anterior no hayan excedido de \$13'000,000.00, así como los contribuyentes cuyos ingresos derivados de prestación de servicios profesionales no hubiesen excedido en dicho ejercicio de \$3'000,000.00 no estarán obligados a cumplir con la obligación establecida en esta fracción, excepto aquéllos que se encuentren en el supuesto a que se refiere el penúltimo párrafo del artículo 179 de esta Ley.

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

La documentación e información a que se refiere esta fracción deberá registrarse en contabilidad, identificando en la misma el que se trata de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero.

- X. presentar conjuntamente con la declaración del ejercicio, la información de las operaciones que realicen con partes relacionadas residentes en el extranjero, efectuadas durante el año de calendario inmediato anterior, que se solicite mediante la forma oficial que al efecto aprueben las autoridades fiscales.

- XII. Tratándose de personas morales que celebren operaciones con partes relacionadas, éstas deberán determinar sus ingresos acumulables y sus deducciones autorizadas, considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para estos efectos, aplicarán los métodos establecidos en el artículo 180 de esta Ley, en el orden establecido en el citado artículo.

Título III Personas Morales con Fines No Lucrativos

Artículo 82

Las personas morales con fines no lucrativos a que se refieren las fracciones VI, X, XI, XII, XIX, XX y XXV del artículo 79 de esta Ley, deberán cumplir con lo siguiente para ser consideradas como instituciones autorizadas para recibir donativos deducibles en los términos de esta Ley.

- VII. Informar a las autoridades fiscales, en los términos que señale el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas de carácter general, de las operaciones que celebren con partes relacionadas y de los servicios que reciban o de los bienes que adquieran, de personas que les hayan otorgado donativos deducibles en los términos de esta Ley.

Título IV Personas Físicas

Artículo 90

Están obligadas al pago del impuesto establecido en este Título, las personas físicas residentes en México que obtengan ingresos en efectivo, en bienes, devengado cuando en los términos de este Título señale, en crédito, en servicios en los casos que señale esta Ley, o de cualquier otro tipo. También están obligadas al pago del impuesto, las personas físicas residentes en el extranjero que realicen actividades empresariales o presten servicios personales independientes, en el país, a través de un establecimiento permanente, por los ingresos atribuibles a éste.

...Los contribuyentes de este Título que celebren operaciones con partes relacionadas, están obligados, para los efectos de esta Ley, a determinar sus ingresos acumulables y sus deducciones autorizadas, considerando, para esas operaciones, los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables. En el caso contrario, las autoridades fiscales podrán determinar los ingresos acumulables y las deducciones autorizadas de los contribuyentes, mediante la determinación del precio o monto de la contraprestación en operaciones celebradas entre partes relacionadas, considerando, para esas operaciones, los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables, mediante la aplicación de los métodos previstos en el artículo 180 de esta Ley, ya sea que éstas sean con personas morales, residentes en el país o en el extranjero, personas físicas y establecimientos permanentes en el país de residentes en el extranjero, así como en el caso de las actividades realizadas a través de fideicomisos.

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

Artículo 110

Los contribuyentes personas físicas sujetos al régimen establecido en esta Sección, además de las obligaciones establecidas en otros artículos de esta Ley y en las demás disposiciones fiscales, tendrán las siguientes:

- X. Presentar, conjuntamente con la declaración del ejercicio, la información a que se refiere la fracción X del artículo 76 de esta Ley.

Título VI Regímenes Fiscales Preferentes y Empresas Multinacionales

Artículo 179

Los contribuyentes del Título II de esta Ley, que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero están obligados, para efectos de esta Ley, a determinar sus ingresos acumulables y deducciones autorizadas, considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

En el caso contrario, las autoridades fiscales podrán determinar los ingresos acumulables y deducciones autorizadas de los contribuyentes, mediante la determinación del precio o monto de la contraprestación en operaciones celebradas entre partes relacionadas, considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables, ya sea que éstas sean con personas morales, residentes en el país o en el extranjero, personas físicas y establecimientos permanentes en el país de residentes en el extranjero, así como en el caso de las actividades realizadas a través de fideicomisos.

Para los efectos de esta Ley, se entiende que las operaciones o las empresas son comparables, cuando no existan diferencias entre éstas que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación o el margen de utilidad a que hacen referencia los métodos establecidos en el artículo 180 de esta Ley, y cuando existan dichas diferencias, éstas se eliminen mediante ajustes razonables. Para determinar dichas diferencias, se tomarán en cuenta los elementos pertinentes que se requieran, según el método utilizado, considerando, entre otros, los siguientes elementos:

- I. Las características de las operaciones, incluyendo:
 - a) En el caso de operaciones de financiamiento, elementos tales como el monto del principal, plazo, garantías, solvencia del deudor y tasa de interés;
 - b) En el caso de prestación de servicios, elementos tales como la naturaleza del servicio, y si el servicio involucra o no una experiencia o conocimiento técnico;
 - c) En el caso de uso, goce o enajenación, de bienes tangibles, elementos tales como las características físicas, calidad y disponibilidad del bien;
 - d) En el caso de que se conceda la explotación o se transmita un bien intangible, elementos tales como si se trata de una patente, marca, nombre comercial o transferencia de tecnología, la duración y el grado de protección.
 - e) En el caso de enajenación de acciones, se considerarán elementos tales como el capital contable actualizado de la emisora, el valor presente de las utilidades o flujos de efectivo proyectados o la cotización bursátil del último hecho del día de la enajenación de la emisora.
- II. Las funciones o actividades, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, de cada una de las partes involucradas en la operación.
- III. Los términos contractuales.
- IV. Las circunstancias económicas.
- V. Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.

Cuando los ciclos de negocios o aceptación comercial de un producto del contribuyente cubran más de un ejercicio, se podrán considerar operaciones comparables correspondientes de dos o más ejercicios, anteriores o posteriores.

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

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

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

Para la interpretación de lo dispuesto en este Capítulo, serán aplicables las Guías sobre Precios de Transferencia para las Empresas Multinacionales y las Administraciones Fiscales, aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico en 1995, o aquéllas que las sustituyan, en la medida en que las mismas sean congruentes con las disposiciones de esta Ley y de los tratados celebrados por México.

Artículo 180

Para los efectos de lo dispuesto por el artículo 179 de esta Ley, los contribuyentes deberán aplicar los siguientes métodos:

- I. Método de precio comparable no controlado, que consiste en considerar el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables.
- II. Método de precio de reventa, que consiste en determinar el precio de adquisición de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación entre partes relacionadas, multiplicando el precio de reventa, o de la prestación del servicio o de la operación de que se trate por el resultado de disminuir de la unidad, el por ciento de utilidad bruta que hubiera sido pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el por ciento de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas.

- III. Método de costo adicionado, que 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 por ciento de utilidad bruta que hubiera sido pactada con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el por ciento de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas.
- IV. Método de partición de utilidades, que consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes, conforme a lo siguiente:
 - a) Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las personas relacionadas involucradas en la operación.
 - b) La utilidad de operación global se asignará a cada una de las personas relacionadas considerando elementos tales como activos, costos y gastos de cada una de las personas relacionadas, con respecto a las operaciones entre dichas partes relacionadas.
- V. Método residual de partición de utilidades, que consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes conforme a lo siguiente:
 - a) Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las personas relacionadas involucradas en la operación.
 - b) La utilidad de operación global se asignará de la siguiente manera:
 - 1. Se determinará la utilidad mínima que corresponda en su caso, a cada una de las 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.
 - 2. Se determinará la utilidad residual, la cual se obtendrá disminuyendo la utilidad mínima a que se refiere el apartado 1 anterior, de la utilidad de operación global. Esta utilidad residual se distribuirá entre las partes relacionadas involucradas en la operación tomando en cuenta, entre otros elementos, los intangibles significativos utilizados por cada una de ellas, en la proporción en que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes en operaciones comparables.
- VI. Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación, que consiste en determinar en transacciones entre partes relacionadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido empresas comparables o partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

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

Los contribuyentes deberán aplicar en primer término el método previsto por la fracción I de este artículo, y sólo podrán utilizar los métodos señalados en las fracciones II, III, IV, V y VI del mismo, cuando el método previsto en la fracción I citada no sea el apropiado para determinar que las operaciones realizadas se encuentran a precios de mercado de acuerdo con las Guías de Precios de Transferencia para las Empresas Multinacionales y las Administraciones Fiscales a que se refiere el último párrafo del artículo 179 de esta Ley.

Para los efectos de la aplicación de los métodos previstos por las fracciones II, III y VI de este artículo, se considerará que se cumple la metodología, siempre que se demuestre que el costo y el precio de venta se encuentran a precios de mercado. Para estos efectos se entenderán como precios de mercado, los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables o cuando al contribuyente se le haya otorgado una resolución favorable en los términos del artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación. Deberá demostrarse que el método utilizado es el más apropiado o el más confiable de acuerdo con la información disponible, debiendo darse preferencia a los métodos previstos en las fracciones II y III de este artículo.

Para los efectos de este artículo y del artículo 179 de esta Ley, los ingresos, costos, utilidad bruta, ventas netas, gastos, utilidad de operación, activos y pasivos, se determinarán con base en las normas de información financiera.

Artículo 182

Para los efectos del artículo 181 de esta Ley, se considerará que las empresas que llevan a cabo operaciones de maquila cumplen con lo dispuesto en los artículos 179 y 180 de la Ley y que las personas residentes en el extranjero para las cuales actúan no tienen

establecimiento permanente en el país, cuando las empresas maquiladoras determinen su utilidad fiscal como la cantidad mayor que resulte de aplicar lo siguiente:

- I. El 6.9% sobre el valor total de los activos utilizados en la operación de maquila durante el ejercicio fiscal, incluyendo los que sean propiedad de la persona residente en el país, de residentes en el extranjero o de cualquiera de sus partes relacionadas, incluso cuando hayan sido otorgados en uso o goce temporal a dicha maquiladora.

Se entiende que los activos se utilizan en la operación de maquila cuando se encuentren en territorio nacional y sean utilizados en su totalidad o en parte en dicha operación.

Los activos a que se refiere esta fracción podrán ser considerados únicamente en la proporción en que éstos sean utilizados siempre que obtengan autorización de las autoridades fiscales.

- a) La persona residente en el país podrá excluir del cálculo a que se refiere esta fracción el valor de los activos que les hayan arrendado partes relacionadas residentes en territorio nacional o partes no relacionadas residentes en el extranjero, siempre que los bienes arrendados no hayan sido de su propiedad o de sus partes relacionadas residentes en el extranjero, excepto cuando la enajenación de los mismos hubiere sido pactada de conformidad con los artículos 179 y 180 de esta Ley.

El valor de los activos utilizados en la operación de maquila, propiedad de la persona residente en el país, será calculado de conformidad con el procedimiento que establezca el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas de carácter general.

El valor de los activos fijos e inventarios propiedad de residentes en el extranjero, utilizados en la operación en cuestión, será calculado de conformidad con lo siguiente:

1. El valor de los inventarios de materias primas, productos semiterminados y terminados, mediante la suma de los promedios mensuales de dichos inventarios, correspondientes a todos los meses del ejercicio y dividiendo el total entre el número de meses comprendidos en el ejercicio. El promedio mensual de los inventarios se determinará mediante la suma de dichos inventarios al inicio y al final del mes y dividiendo el resultado entre dos. Los inventarios al inicio y al final del mes deberán valuarse conforme al método que la persona residente en el país tenga implantado con base en el valor que para dichos inventarios se hubiere consignado en la contabilidad del propietario de los inventarios al momento de ser importados a México. Dichos inventarios serán valuados conforme a principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América o los principios de contabilidad generalmente aceptados internacionalmente cuando el propietario de los bienes resida en un país distinto a los Estados Unidos de América. Para el caso de los valores de los productos semiterminados o terminados, procesados por la persona residente en el país, el valor se calculará considerando únicamente el valor de la materia prima.

Cuando los promedios mensuales a que hace referencia el párrafo anterior se encuentren denominados en dólares de los Estados Unidos de América, la persona residente en el país deberá convertirlas a moneda nacional, aplicando el tipo de cambio publicado en el Diario Oficial de la Federación vigente al último día del mes que corresponda. En caso de que el Banco de México no hubiere publicado dicho tipo de cambio, se aplicará el último tipo de cambio publicado en el Diario Oficial de la Federación con anterioridad a la fecha de cierre de mes. Cuando las referidas cantidades estén denominadas en una moneda extranjera distinta del dólar de los Estados Unidos de América, se deberá multiplicar el tipo de cambio antes mencionado por el equivalente en dólares de los Estados Unidos de América de la moneda de que se trate, de acuerdo a la tabla que publique el Banco de México en el mes inmediato siguiente a aquél al que corresponda la importación.

2. El valor de los activos fijos será el monto pendiente por deducir, calculado de conformidad con lo siguiente:
 - i) Se considerará como monto original de la inversión el monto de adquisición de dichos bienes por el residente en el extranjero.
 - ii) El monto pendiente por deducir se calculará disminuyendo del monto original de la inversión, determinado conforme a lo dispuesto en el inciso anterior, la cantidad que resulte de aplicar a este último monto los por cientos máximos autorizados previstos en los artículos 34, 35, 36, 37 y demás aplicables de esta Ley, según corresponda al bien de que se trate, sin que en ningún caso se pueda aplicar lo dispuesto en el artículo 51 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente hasta 1998 o en el artículo 220 de la Ley citada vigente hasta el 31 de diciembre de 2013. Para efectos

de este subinciso, se deberá considerar la deducción por meses completos, desde la fecha en que fueron adquiridos hasta el último mes de la primera mitad del ejercicio por el que se determine la utilidad fiscal. Cuando el bien de que se trate haya sido adquirido durante dicho ejercicio, la deducción se considerará por meses completos, desde la fecha de adquisición del bien hasta el último mes de la primera mitad del período en el que el bien haya sido destinado a la operación en cuestión en el referido ejercicio.

En el caso del primer y último ejercicio en el que se utilice el bien, el valor promedio del mismo se determinará dividiendo el resultado antes mencionado entre doce y el cociente se multiplicará por el número de meses en el que el bien haya sido utilizado en dichos ejercicios.

El monto pendiente por deducir calculado conforme a este inciso de los bienes denominados en dólares de los Estados Unidos de América se convertirá a moneda nacional utilizando el tipo de cambio publicado en el Diario Oficial de la Federación vigente en el último día del último mes correspondiente a la primera mitad del ejercicio en el que el bien haya sido utilizado. En el caso de que el Banco de México no hubiere publicado dicho tipo de cambio, se aplicará el último tipo de cambio publicado. La conversión a dólares de los Estados Unidos de América a que se refiere este párrafo, de los valores denominados en otras monedas extranjeras, se efectuará utilizando el equivalente en dólares de los Estados Unidos de América de esta última moneda de acuerdo con la tabla que mensualmente publique el Banco de México durante la primera semana de mes inmediato siguiente a aquél al que corresponda.

iii) En ningún caso el monto pendiente por deducir será inferior a 10% del monto de adquisición de los bienes.

3. La persona residente en el país podrá optar por incluir gastos y cargos diferidos en el valor de los activos utilizados en la operación de maquila.

Las personas residentes en el país deberán tener a disposición de las autoridades fiscales la documentación correspondiente en la que, en su caso, consten los valores previstos en los numerales 1 y 2 de la fracción I de este artículo. Se considerará que se cumple con la obligación de tener a disposición de las autoridades fiscales la documentación antes referida, cuando se proporcione a dichas autoridades, en su caso, dentro de los plazos señalados en las disposiciones fiscales.

II. El 6.5% sobre el monto total de los costos y gastos de operación de la operación en cuestión, incurridos por la persona residente en el país, determinados de conformidad con las normas de información financiera, incluso los incurridos por residentes en el extranjero, excepto por lo siguiente:

1. No se incluirá el valor que corresponda a la adquisición de mercancías, así como de materias primas, productos semiterminados o terminados, utilizados en la operación de maquila, que efectúen por cuenta propia residentes en el extranjero.
2. La deducción de inversiones de los activos fijos, gastos y cargos diferidos propiedad de la empresa maquiladora, destinados a la operación de maquila, se calcularán aplicando lo dispuesto en esta Ley.
3. No deberán considerarse los efectos de inflación determinados en las normas de información financiera.
4. No deberán considerarse los gastos financieros.
5. No deberán considerarse los gastos extraordinarios o no recurrentes de la operación conforme a las normas de información financiera. No se consideran gastos extraordinarios aquellos respecto de los cuales se hayan creado reservas y provisiones en los términos de las normas de información financiera y para los cuales la empresa maquiladora cuente con fondos líquidos expresamente destinados para efectuar su pago. Cuando los contribuyentes no hubiesen creado las reservas y provisiones citadas y para los cuales la empresa maquiladora cuente con fondos líquidos expresamente para efectuar su pago, tampoco considerarán como gastos extraordinarios los pagos que efectúen por los conceptos respecto de los cuales se debieron constituir las reservas o provisiones citadas.

Los conceptos a que se refiere este numeral se deberán considerar en su valor histórico sin actualización por inflación, con excepción de lo dispuesto en el numeral 2 de esta fracción.

Para los efectos de esta fracción sólo deberán considerarse los gastos realizados en el extranjero por residentes en el extranjero por concepto de servicios directamente relacionados con la operación de maquila por erogaciones realizadas por cuenta de la persona residente en el país para cubrir obligaciones propias contraídas en territorio nacional, o

erogaciones de gastos incurridos por residentes en el extranjero por servicios personales subordinados que se presten en la operación de maquila, cuando la estancia del prestador del servicio en territorio nacional sea superior a 183 días naturales, consecutivos o no, en los últimos doce meses, en los términos del artículo 154 de esta Ley.

Para los efectos del cálculo a que se refiere el párrafo anterior, el monto de los gastos incurridos por residentes en el extranjero por servicios personales subordinados relacionados con la operación de maquila, que se presten o aprovechen en territorio nacional, deberá comprender el total del salario pagado en el ejercicio fiscal de que se trate, incluyendo cualesquiera de las prestaciones señaladas en reglas de carácter general que al efecto expida el Servicio de Administración Tributaria, otorgadas a la persona física.

Cuando la persona física prestadora del servicio personal subordinado sea residente en el extranjero, en lugar de aplicar lo dispuesto en el párrafo anterior se podrá considerar en forma proporcional los gastos referidos en el citado párrafo. Para obtener esta proporción se multiplicará el monto total del salario percibido por la persona física en el ejercicio fiscal de que se trate, por el cociente que resulte de dividir el número de días que haya permanecido en territorio nacional dicha persona entre 365. Se considerará como número de días que la persona física permanece en territorio nacional, aquellos en los que tenga una presencia física en el país, así como los sábados y domingos por cada 5 días hábiles de estancia en territorio nacional, las vacaciones cuando la persona física de que se trate haya permanecido en el país por más de 183 días en un período de 12 meses, las interrupciones laborales de corta duración, así como los permisos por enfermedad.

Las personas residentes en el país que opten por aplicar lo dispuesto en esta fracción presentarán ante las autoridades fiscales, un escrito en el que manifiesten que la utilidad fiscal del ejercicio, representó al menos la cantidad mayor que resulte de aplicar lo dispuesto en las fracciones I y II de este artículo, a más tardar dentro de los tres meses siguientes a la fecha en que termine dicho ejercicio.

Las empresas con programa de maquila que apliquen lo dispuesto en este artículo, deberán presentar anualmente ante las autoridades fiscales, a más tardar en el mes de junio del año de que se trate, declaración informativa de sus operaciones de maquila en términos de lo que establezca el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas de carácter general.

La persona residente en el país podrá obtener una resolución particular en los términos del artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación en la que se confirme que se cumple con los artículos 179 y 180 de esta Ley. Dicha resolución particular no será necesaria para satisfacer los requerimientos de este artículo.

Las personas residentes en el país que hayan optado por aplicar lo dispuesto en el presente artículo quedarán exceptuadas de la obligación de presentar la declaración informativa señalada en la fracción X del artículo 76 de esta Ley, únicamente por la operación de maquila.

Las personas residentes en el país que realicen, además de la operación de maquila a que se refiere el artículo 181 de la presente Ley, actividades distintas a ésta, podrán acogerse a lo dispuesto en este artículo únicamente por la operación de maquila.

Artículo 184

Cuando de conformidad con lo establecido en un tratado internacional en materia fiscal celebrado por México, las autoridades competentes del país con el que se hubiese celebrado el tratado, realicen un ajuste a los precios o montos de contraprestaciones de un contribuyente residente de ese país y siempre que dicho ajuste sea aceptado por las autoridades fiscales mexicanas, la parte relacionada residente en México podrá presentar una declaración complementaria en la que se refleje el ajuste correspondiente. Esta declaración complementaria no computará dentro del límite establecido en el artículo 32 del Código Fiscal de la Federación.

Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta

Artículo 276

Para los efectos del artículo 216, penúltimo párrafo de la Ley, el rango de precios, de montos de contraprestaciones o de márgenes de utilidad, se podrá ajustar mediante la aplicación del método intercuartil, el cual se describe a continuación:

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

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

- a) Se obtendrá la diferencia entre el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad a que se refiere el primer párrafo de esta fracción y el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad inmediato superior, considerando para estos efectos su valor.
 - b) El resultado obtenido en el inciso anterior se multiplicará por el número decimal correspondiente a la mediana.
 - c) Al resultado obtenido en el inciso anterior se le adicionará el resultado obtenido en el primer párrafo de esta fracción.
- V. El percentil vigésimo quinto, se obtendrá de sumar a la mediana la unidad y dividir el resultado entre 2. Para los efectos de este párrafo se tomará como mediana el resultado a que hace referencia la fracción III.
- VI. Se determinará el límite inferior del rango ubicando el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad correspondiente al número entero secuencial del percentil vigésimo quinto.

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

- a) Se obtendrá la diferencia entre el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad a que se refiere el primer párrafo de esta fracción y el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad inmediato superior, considerando para estos efectos su valor.
 - b) El resultado obtenido en el inciso anterior se multiplicará por el número decimal del percentil vigésimo quinto.
 - c) Al resultado obtenido en el inciso anterior se le adicionará el resultado obtenido en el primer párrafo de esta fracción.
- VII. El percentil septuagésimo quinto, se obtendrá de restar a la mediana a que hace referencia la fracción III la unidad y al resultado se le adicionará el percentil vigésimo quinto obtenido en la fracción V de este artículo.
- VIII. Se determinará el límite superior del rango ubicando el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad correspondiente al número entero secuencial del percentil septuagésimo quinto.

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

- a) Se obtendrá la diferencia entre el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad a que se refiere el primer párrafo de esta fracción y el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad inmediato superior, considerando para tales efectos su valor.
- b) El resultado obtenido conforme al inciso anterior, se multiplicará por el número decimal del percentil septuagésimo quinto.
- c) Al resultado obtenido en el inciso anterior, se le adicionará el resultado obtenido en el primer párrafo de esta fracción.

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

Cualquier método estadístico diferente al anterior podrá ser utilizado por los contribuyentes, siempre y cuando dicho método sea acordado en el marco de un procedimiento amistoso previsto en los tratados para evitar la doble tributación suscritos por México o cuando dicho método sea autorizado mediante reglas de carácter general que al efecto expida el SAT.

Código Fiscal de la Federación

Título III Facultades de las Autoridades Fiscales

Artículo 34-A

Las autoridades fiscales podrán resolver las consultas que formulen los interesados relativas a la metodología utilizada en la determinación de los precios o montos de las contraprestaciones, en operaciones con partes relacionadas, en los términos del artículo

179 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, siempre que el contribuyente presente la información, datos y documentación, necesarios para la emisión de la resolución correspondiente. Estas resoluciones podrán derivar de un acuerdo con las autoridades competentes de un país con el que se tenga un tratado para evitar la doble tributación.

Las resoluciones que en su caso se emitan en los términos de este artículo, podrán surtir sus efectos en el ejercicio en que se soliciten, en el ejercicio inmediato anterior y hasta por los tres ejercicios fiscales siguientes a aquél en que se soliciten. La vigencia podrá ser mayor cuando deriven de un procedimiento amistoso, en los términos de un tratado internacional de que México sea parte.

La validez de las resoluciones podrá condicionarse al cumplimiento de requisitos que demuestren que las operaciones objeto de la resolución, se realizan a precios o montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables.

Artículo 37

Las instancias o peticiones que se formulen a las autoridades fiscales deberán ser resueltas en un plazo de tres meses; transcurrido dicho plazo sin que se notifique la resolución, el interesado podrá considerar que la autoridad resolvió negativamente e interponer los medios de defensa en cualquier tiempo posterior a dicho plazo, mientras no se dicte la resolución, o bien, esperar a que ésta se dicte.

El plazo para resolver las consultas a que hace referencia el artículo 34-A será de ocho meses.

Cuando se requiera al promovente que cumpla los requisitos omitidos o proporcione los elementos necesarios para resolver, el término comenzará a correr desde que el requerimiento haya sido cumplido.

Título IV Infracciones y Delitos Fiscales

Artículo 76

Cuando la comisión de una o varias infracciones origine la omisión total o parcial en el pago de contribuciones incluyendo las retenidas o recaudadas, excepto tratándose de contribuciones al comercio exterior, y sea descubierta por las autoridades fiscales mediante el ejercicio de sus facultades, se aplicará una multa del 55% al 75% de las contribuciones omitidas.

...Tratándose de la omisión en el pago de contribuciones debido al incumplimiento de las obligaciones previstas en los artículos 90, octavo párrafo y 179 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, las multas serán un 50% menores de lo previsto en los párrafos primero, segundo y tercero de este artículo. En el caso de pérdidas, cuando se incumpla con lo previsto en los citados artículos, la multa será del 15% al 20% de la diferencia que resulte cuando las pérdidas fiscales declaradas sean mayores a las realmente sufridas. Lo previsto en este párrafo será aplicable, siempre que se haya cumplido con las obligaciones previstas en los artículos 76, fracción IX y 110, fracción XI de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Artículo 81

Son infracciones relacionadas con la obligación de pago de las contribuciones, así como de presentación de declaraciones, solicitudes, documentación, avisos, información o expedición de constancias:

- XVII. No presentar la declaración informativa de las operaciones efectuadas con partes relacionadas residentes en el extranjero durante el año de calendario inmediato anterior, de conformidad con los artículos 76, fracción X y 110, fracción X de la Ley del Impuesto sobre la Renta, o presentarla incompleta o con errores.

Artículo 82

A quien cometa las infracciones relacionadas con la obligación de presentar declaraciones, solicitudes, documentación, avisos o información y con la expedición de comprobantes fiscales digitales por Internet o de constancias, a que se refiere el artículo 81 de este Código, se impondrán las siguientes multas:

- XVII. De \$61,000.00 a \$122,010.00, para la establecida en la fracción XVII.

Apéndice B *Lineamientos OCDE – Sección VII*

A. Introducción

7.1 Este Capítulo analiza los problemas que se plantean en materia de precios de transferencia al determinar si un miembro de un grupo multinacional ha suministrado o no servicios a otros miembros de ese grupo y, en caso afirmativo, al fijar el precio de plena competencia aplicable a esos servicios intragrupo. No se estudia excepto de forma incidental si los servicios se han prestado en aplicación de un acuerdo de reparto de costes y de ser así el precio de plena competencia apropiado, por ejemplo, cuando los miembros de una empresa multinacional adquieren, producen o suministran conjuntamente, bienes, servicios y/o activos intangibles, compartiendo los costes de estas actividades entre las distintas partes firmantes del acuerdo. Los acuerdos de reparto de costes son el objeto del Capítulo VIII.

7.2 Casi todos los grupos multinacionales deben poner a disposición de sus miembros un amplio abanico de servicios, especialmente administrativos, técnicos, financieros y comerciales. Estos servicios pueden incluir las funciones de gestión, coordinación y control para el conjunto del grupo. El coste de suministrar estos servicios puede asumirlo inicialmente la sociedad matriz, un miembro del grupo especialmente designado ("un centro de servicios del grupo") u otro miembro del grupo. Una empresa independiente, que tenga necesidad de un servicio, puede obtenerlo de un proveedor de servicios, especializado en ese tipo de servicios o puede encargarse ella misma del servicio (por ejemplo, internamente). De modo similar, un miembro de un grupo multinacional, que necesite un servicio, puede adquirirlo directa o indirectamente de empresas independientes o de una o varias empresas asociadas del mismo grupo multinacional (por ejemplo, servicios intragrupo), o ejecutar el servicio él mismo. Los servicios intragrupo a menudo incluyen los que pueden prestar externamente empresas independientes (como son los servicios jurídicos o contables), así como los que suelen prestarse internamente (por ejemplo, los servicios prestados por la propia empresa tales como la auditoría central, la asesoría financiera o la formación del personal).

7.3 Los acuerdos intragrupo para la prestación de servicios se encuentran, a veces, vinculados a acuerdos de transmisión de bienes o de activos intangibles (o a la cesión mediante licencia de los mismos). En algunos casos, tales como los contratos de "know-how" que contienen un elemento de servicio, puede ser difícil determinar el límite preciso entre la transmisión o la cesión vía licencia del activo por una parte y la transferencia de servicios por otra. Las transferencias de tecnología suelen estar asociadas a la prestación de servicios auxiliares. Puede entonces ser necesario considerar los principios de agregación y segregación de operaciones del Capítulo I en los casos de transmisión mixta de servicios y activos.

7.4 Las actividades de los servicios intragrupo pueden tener diferencias considerables entre los grupos multinacionales, en la medida en que dichas actividades proporcionan un beneficio, o un beneficio esperado, para uno o varios miembros del grupo. Cada caso dependerá de sus propios hechos y circunstancias y de los acuerdos alcanzados en el seno del grupo. Por ejemplo, en un grupo descentralizado, la sociedad matriz podrá limitar sus actividades intragrupo al seguimiento de sus inversiones en sus filiales en su calidad de accionista. Por contra, en un grupo centralizado o integrado, el consejo de dirección y la dirección general de la sociedad matriz podrán tomar todas las decisiones importantes relativas a las actividades de las filiales y la sociedad matriz podrá llevar a cabo todas las funciones de comercialización, de formación de personal y de gestión de tesorería.

B. Cuestiones principales

7.5 Se plantean dos problemas en el análisis de la fijación de los precios de transferencia de los servicios intragrupo. El primero es saber si el servicio ha sido efectivamente suministrado. El segundo, si la remuneración esos servicios a efectos fiscales debería ser coherente en acorde con el principio de plena competencia. A continuación se estudia cada una de estas cuestiones.

i) Determinar si los servicios intragrupo han sido prestados

7.6 Bajo el principio de plena competencia, para responder a la cuestión de si un miembro del grupo ha prestado o no un servicio, ejerciendo tal actividad en beneficio de uno o varios miembros del grupo, habría que determinar si la actividad supone un interés económico o comercial para un miembro del grupo que refuerza así su posición comercial. Puede responderse a esta cuestión preguntándose si, en circunstancias comparables, una empresa independiente hubiera estado dispuesta a pagar a otra empresa independiente la ejecución de esta actividad o si la hubiera ejecutado ella misma internamente. Si la actividad no es de las que una empresa independiente hubiera estado dispuesta a pagar por ella o hubiera ejecutado ella misma, no debería, en general, considerarse como un servicio intragrupo de conformidad con el principio de plena competencia.

7.7 Está claro que el análisis precedente depende de los hechos y circunstancias efectivamente observados y no es posible definir de forma abstracta y categórica las actividades que constituyen o no una prestación de servicios intragrupo. No obstante, pueden ofrecerse algunas indicaciones que permitan dilucidar cómo debería aplicarse el análisis a ciertas categorías comunes de actividades ejercidas en el seno de los grupos multinacionales.

7.8 Ciertos servicios intragrupo son realizados por un miembro de un grupo multinacional para satisfacer una necesidad identificada de una o varias empresas miembros del grupo. En este caso, se puede responder directamente a la cuestión de si un servicio ha sido prestado. En general, en circunstancias comparables una empresa independiente hubiera satisfecho la necesidad identificada ejerciendo ella misma la actividad o recurriendo a un tercero. En consecuencia, en este caso, se deduciría normalmente que se está en presencia de un servicio intragrupo. Por ejemplo, normalmente se estaría ante un servicio intragrupo cuando una empresa asociada repara los bienes de equipo empleados por otra empresa miembro de un grupo multinacional en el ámbito de sus actividades de fabricación.

7.9 Debe procederse a un análisis más complejo cuando una empresa asociada acomete actividades que afectan a varios miembros del grupo o al conjunto del grupo. En un número reducido de casos, puede ejecutarse una actividad intragrupo asociada a varios miembros del grupo, aun cuando algunos de ellos no tengan necesidad de ella (y por lo tanto no estuvieran dispuestos a pagarla si fueran empresas independientes). Esta actividad sería de las que un miembro del grupo (normalmente, la sociedad matriz o una sociedad holding regional) realiza debido a sus intereses en uno o varios miembros del grupo, por ejemplo, en su calidad de accionista. Esta clase de actividad no justificaría una retribución a cargo de las sociedades que se benefician de la misma. Este tipo de actividad podría calificarse de "actividades de accionista" que se ha de diferenciar del concepto más amplio de "actividades de tutela" empleado en el Informe de 1979. Las actividades de tutela abarcan un conjunto de actividades ejercidas por un accionista, que podía incluir la prestación de servicios a otros miembros del grupo, por ejemplo, los servicios que serían prestados por un centro de coordinación. Estos últimos tipos de actividades, que no son los propios de un accionista, podrían comprender servicios de planificación pormenorizados para determinadas operaciones, gestión en caso de emergencia o asesoría técnica ("mediación") o, en ciertos casos, la asistencia en la gestión del día a día.

7.10 Los ejemplos siguientes (descritos en el Informe de 1984), constituirán actividades de accionista, de acuerdo con el criterio expuesto en el apartado 7.6:

- a) los costes asociados a la estructura jurídica de la sociedad matriz, tales como la organización de las juntas generales de accionistas de la sociedad matriz, la emisión de acciones de esta sociedad y los gastos de funcionamiento del consejo de administración;
- b) los costes relativos a las obligaciones de la sociedad matriz en materia de registro contable de las operaciones, incluyendo la consolidación de informes;
- c) los costes de obtención de fondos destinados a la adquisición de las participaciones;

Por contra, si por ejemplo una sociedad matriz obtiene fondos por cuenta de otro miembro del grupo para la adquisición de una nueva sociedad, normalmente se considera que la sociedad matriz está ofreciendo un servicio al miembro del grupo. El Informe de 1984 también citaba "los costes de actividades de gestión y control ("seguimiento") relacionados con la gestión y la protección de las inversiones representadas por las participaciones". Para determinar si estas actividades entran o no dentro de la definición de actividades del accionista, tal y como se definen en este Informe, habría que saber si una empresa independiente, en circunstancias comparables, hubiera estado dispuesta a pagar o hubiera realizado ella misma esas actividades.

7.11 En general, no deberían considerarse servicios intragrupo las actividades que acomete un miembro del grupo, por el mero hecho de duplicar un servicio que realiza para sí mismo otro miembro del grupo o que realiza un tercero por cuenta de este otro miembro del grupo. En el caso de que los servicios se dupliquen sólo temporalmente, por ejemplo, cuando un grupo multinacional se reorganiza para centralizar sus funciones de dirección, habría que hacer una excepción. Otra excepción sería cuando la duplicación se destina a reducir el riesgo de decisiones empresariales desacertadas (por ejemplo, solicitando un segundo consejo jurídico sobre un tema).

7.12 En algunos casos, el servicio intragrupo realizado por un miembro del grupo, como un accionista o un centro de coordinación, sólo afecta a algunos miembros aunque indirectamente genere beneficios a otros miembros del grupo. A modo de ejemplo, se podría analizar si es procedente reorganizar el grupo, adquirir nuevos miembros o suprimir una división. Estas actividades podrían consistir en servicios intragrupo para determinados miembros del grupo implicados, por ejemplo, aquellos miembros que efectúan adquisiciones o suprimen una de sus divisiones, pero también pueden generar ventajas económicas para otros miembros del grupo no implicados en la decisión, aumentando la eficiencia, las economías de escala u otras sinergias. Normalmente, no se considera que esos otros miembros del grupo beneficiados hayan recibido un servicio intragrupo, dado que las actividades que originan esas ventajas no son del tipo del que una empresa independiente estaría normalmente dispuesta a pagar.

7.13 Asimismo, no habría que considerar que una empresa asociada se beneficia de un servicio intragrupo cuando obtiene ventajas accesorias que sólo se generan por formar parte de una empresa mayor y no por ejercer una actividad específica. Por ejemplo, no habría prestación de servicios cuando una empresa asociada, por el mero hecho de ser filial, tiene una mejor clasificación crediticia que si no lo fuera; pero se considera que existiría un servicio intragrupo cuando su mejor clasificación crediticia se debiera a un aval de otro miembro del grupo o cuando la empresa se beneficiara de la reputación del grupo debido a sus campañas públicas de comercialización y de relaciones públicas. A estos efectos, debe distinguirse entre la asociación pasiva y la promoción activa de las características del grupo multinacional que refuerza la capacidad de obtención de beneficios de determinados miembros del grupo. Hay que tener en cuenta los hechos y circunstancias que concurren en cada caso.

7.14 Las otras actividades, que pueden afectar al grupo en su conjunto, son aquéllas centralizadas en la sociedad matriz o en un centro de servicio de grupo (como una cabecera regional de la compañía) y puestas a disposición del grupo (o de varios de sus miembros). Las actividades que se centralizan dependen del tipo de negocio y de la estructura organizativa del grupo pero, en general, suelen incluir servicios administrativos tales como planificación, coordinación, control presupuestario, asesoría financiera, contabilidad, auditoría, servicios jurídicos, factoring, servicios informáticos; servicios financieros tales como la supervisión de los flujos de tesorería y de la solvencia, de los aumentos de capital, de los contratos de préstamo, de la gestión de riesgo de los tipos de interés y del tipo de cambio y refinanciación; asistencia en las áreas de producción, compra, distribución y comercialización; y servicios de gestión de personal, especialmente en lo que se refiere al reclutamiento y a la formación. A menudo, los centros de servicio del grupo ejecutan los trabajos de I+D o gestionan y protegen los activos intangibles de una parte o del conjunto del grupo multinacional. En general, las actividades de este tipo se considerarán como servicios intragrupo dado que son el tipo de actividades que una empresa independiente estaría dispuesta a pagar o a ejecutar por sí misma.

7.15 Para determinar si tiene lugar un pago entre dos empresas independientes por la prestación de servicios, también sería importante considerar la forma que hubiera adoptado un pago de plena competencia si la operación se hubiese producido entre empresas asociadas, operando en condiciones de plena competencia. Por ejemplo, en lo que se refiere a los servicios financieros-- tales como los préstamos, las operaciones de cambio de divisas y las operaciones de cobertura--la remuneración normalmente se incorporaría en el margen, por lo que no cabría esperar que se aplicara una comisión adicional por el servicio prestado.

7.16 Otro problema que se plantea es el que se refiere a los servicios prestados "previa solicitud". La cuestión es saber si la disponibilidad de estos servicios constituye un servicio distinto en sí mismo para el que habría que fijar la remuneración de plena competencia (además de la remuneración de los servicios efectivamente prestados). La sociedad matriz o el centro de servicios del grupo puede estar dispuesto a suministrar, por ejemplo, asesoría de tipo financiero, administrativo, técnico, jurídico o fiscal y asistir a todos los miembros de grupo en cualquier momento. En ese caso, el servicio consiste en poner a disposición de las empresas asociadas personal, equipos, etc. Existirían servicios intragrupo en la medida en que se puede esperar razonablemente que una empresa independiente, en circunstancias comparables, incurra en gastos de "asistencia" para asegurar la disponibilidad de los servicios en cuestión, cuando requiera de ellos. No es extraño, por ejemplo, que una empresa independiente pague una "igualada" anual a un despacho de abogados que le pueda proporcionar asesoramiento jurídico y le represente en litigios. También puede citarse como ejemplo los contratos de servicios que permiten beneficiarse de forma prioritaria de los servicios de asistencia técnica para una red informática en caso de avería.

7.17 Estos servicios podrán obtenerse previa solicitud y podrán ser más o menos numerosos y revestir una importancia variable de un año a otro. Es poco probable que una empresa independiente incurriera en gastos de asistencia cuando fuera incierta su necesidad potencial de servicios, cuando fuera dudosa la ventaja que representa poder disponer de estos servicios o cuando pudieran obtenerse de forma rápida a través de otra vía esos mismos servicios sin que fuera necesario suscribir contratos de asistencia. En consecuencia, antes de concluir la existencia de un servicio intragrupo, debería examinarse, la ventaja que confiere a una sociedad del grupo la existencia de acuerdos de prestación de servicios previa solicitud eventualmente, tomando en consideración las veces en que se ha recurrido a dichos servicios a lo largo de varios años y no sólo el año en que se ha de efectuar un pago.

7.18 El hecho de que se hubiera efectuado un pago a una empresa asociada en concepto de supuestos servicios puede ser de utilidad para determinar si esos servicios fueron o no efectivamente suministrados, pero la simple calificación de un pago como "comisión por gastos de gestión" no debería considerarse, a primera vista, como la prueba de que la prestación de servicios ha tenido lugar. Asimismo, la ausencia de pagos o de contratos no debería automáticamente llevar a la conclusión de que no se ha prestado ningún servicio intragrupo.

ii) Determinar la retribución de plena competencia

a) En general

7.19 Habiéndose establecido que se ha realizado un servicio intragrupo se debe precisar, al igual que para las otras operaciones intragrupo, si es consistente o no el importe de la remuneración con el principio de plena competencia. Esto significa que el precio facturado por los servicios intragrupo debería ser aquél que habrían fijado y aceptado dos empresas independientes en circunstancias comparables. En consecuencia, estas operaciones no deberían someterse a un tratamiento fiscal distinto al de las operaciones comparables entre empresas independientes por el mero hecho de haberse realizado entre empresas que, da la casualidad de que son asociadas.

b) Identificación de los acuerdos efectivos en materia de remuneración de los servicios intragrupo

7.20 Para identificar el importe, si lo hubiera, al que se han facturado realmente estos servicios, la Administración tributaria deberá precisar los acuerdos, si los hubiera, que han sido realmente concluidos entre las dos empresas asociadas para facilitar las distintas facturaciones de las prestaciones de servicios entre ellas. En ciertos casos, es fácil identificar las modalidades de facturación de los servicios intragrupo. También lo es cuando el grupo multinacional emplea la facturación directa (carga directa), por ejemplo, cuando se cargan directamente determinados servicios a las empresas asociadas. En general, el método de facturación directa ofrece un gran interés práctico a las Administraciones tributarias puesto que les permite identificar de forma precisa la realización del servicio y la base de cálculo del pago. En consecuencia, el método de la facturación directa permite determinar con mayor facilidad si el importe exigido es consistente o no con el principio de plena competencia.

7.21 Un grupo multinacional debería estar, a menudo, en condiciones de adoptar un sistema de facturación directa, especialmente cuando también se prestan a empresas independientes servicios similares a los prestados a empresas asociadas. Si determinados servicios no sólo se proveen a empresas asociadas sino también a empresas independientes en condiciones comparables y como una parte sustancial del negocio, podría presumirse que el grupo multinacional tiene la posibilidad de justificar el cálculo del cargo facturado (por ejemplo, registrando contablemente los trabajos efectuados y los gastos incurridos para la ejecución de los contratos suscritos con terceros). En consecuencia, se preconiza que en este caso los grupos multinacionales adopten el método de la facturación directa para sus operaciones con empresas asociadas. Sin embargo, debe admitirse que este enfoque no es siempre el más adecuado si, por ejemplo, los servicios prestados a terceros tiene un carácter ocasional o marginal.

7.22 El método de facturación directa de los servicios intragrupo es, a veces, tan difícil de aplicar en la práctica para los grupos multinacionales que estos últimos han desarrollado otros métodos de facturación para los servicios prestados por las sociedades matrices o por los centros de servicios de un grupo. En estos casos, las prácticas seguidas por los grupos multinacionales para la facturación de los servicios intragrupo suelen consistir en realizar planes que son: a) fácilmente identificables aunque no se basen en el método de facturación directa; o b) más difíciles de identificar y que pueden incorporarse en la facturación de otras operaciones imputada entre los miembros del grupo siguiendo ciertos criterios o, que en algún caso, no se reparten en modo alguno entre los miembros del grupo.

7.23. En esos casos, los grupos multinacionales pueden estimar que, para calcular una remuneración de plena competencia coherente con los principios expuestos en la parte c) de esta Subsección, no tienen otro remedio que utilizar los métodos de asignación y reparto de costes. Estos últimos requieren a menudo, en cierta medida, efectuar estimaciones o valoraciones aproximadas. Estos métodos se califican normalmente como métodos de facturación indirecta (carga indirecto) y deberían autorizarse siempre que se dedique suficiente atención al valor de los servicios prestados a sus destinatarios y que se trate de buscar en qué medida tienen lugar prestaciones de servicios comparables entre empresas independientes. Estos métodos de cálculo no serían aceptables si los servicios específicos, que constituyen una actividad principal de la empresa son suministrados no sólo a empresas asociadas sino también a terceros. Habría que esforzarse, en la medida de lo posible, en establecer un cálculo equitativo del servicio prestado en cualquier facturación que deberá justificarse mediante un beneficio identificable y suficientemente previsible. Cualquier método de facturación indirecta debería ser sensible a las características comerciales de cada caso (por ejemplo, el criterio de reparto deberá ser racional en función de las circunstancias), contener cláusulas de salvaguardia contra cualquier manipulación, ser conformes con los principios básicos contables y ser capaces de efectuar los cargos o las asignaciones de los costes compatibles proporcionalmente a los beneficios obtenidos o susceptibles de conseguirse por el destinatario del servicio.

7.24 En ciertos casos, la naturaleza del servicio prestado puede exigir un método de facturación indirecta, por ejemplo, cuando sólo puede cuantificarse de forma aproximada o estimada la proporción del valor de los servicios prestados a las diversas entidades relevantes. Este problema puede plantearse, por ejemplo, cuando las actividades de promoción de ventas realizadas a nivel central (especialmente con ocasión de exposiciones universales, por vía de inserción en la prensa internacional o por medio de otras campañas publicitarias centralizadas) pueden afectar a la cantidad de bienes producidos o vendidos por un cierto número de sociedades filiales. Otro caso sería cuando un registro y análisis separado de las importantes actividades prestadoras de servicios supusiera para cada destinatario una carga administrativa desproporcionada respecto a ellas mismas. En dichos casos, la facturación podría determinarse

mediante un reparto entre todos los beneficiarios potenciales de los costes que no pueden imputarse directamente, es decir, que no pueden asignarse de forma específica a los destinatarios efectivos de los servicios diversos. Para cumplir con el principio de plena competencia, el método de reparto elegido debe alcanzar un resultado compatible con lo que empresas independientes comparables hubieran estado dispuestas a aceptar. Véase la parte c) de esta Subsección.

7.25 El reparto podría basarse en el volumen de negocios, en el personal empleado o en otros criterios. El que el método de reparto sea apropiado puede depender de la naturaleza y de la utilización del servicio. Por ejemplo, recurrir a servicios asalariados puede estar más relacionado con el número de empleados que con el volumen de negocios, en tanto que la asignación de costes de mantenimiento prioritario de los ordenadores podría hacerse en proporción a los gastos de equipo informático de los distintos miembros del grupo.

7.26 La remuneración de los servicios prestados a una empresa asociada puede incluirse en el precio de otras operaciones. Por ejemplo, el precio de la cesión de una licencia de una patente o de know-how, puede incluir un pago en concepto de servicios de asistencia técnica o de servicios centralizados realizados para el licenciario o de asesoría de gestión de comercialización de los bienes producidos al amparo de la patente. En estos casos, la Administración tributaria y los contribuyentes tendrían que comprobar que no se facturara ninguna comisión adicional en concepto de servicios prestados y que no hubiera doble deducción.

7.27 Cuando se aplica un método de facturación indirecta, puede difuminarse la relación entre lo facturado y los servicios prestados y pueden surgir dificultades cuando haya que evaluar el beneficio obtenido. De hecho, puede ser bastante probable que la empresa a la que se factura un servicio no haya establecido relación alguna entre lo facturado y el servicio. Aumenta pues, el riesgo de doble imposición, dado que es más difícil determinar una deducción en concepto de costes incurridos por cuenta de los miembros del grupo si la remuneración no puede identificarse de forma directa; o permitir que realice el destinatario del servicio una deducción en concepto de cualquier pago efectuado si no es capaz de demostrar que los servicios han sido prestados.

7.28 En lo que se refiere a los acuerdos de pago de honorarios en concepto de recepción de los servicios previamente solicitados (a los que se refieren los apartados 7.16 y 7.17), puede ser necesario examinar las condiciones de utilización efectiva de esos servicios dado que dichos acuerdos pueden prever que no se facture el uso efectivo de esos servicios siempre que su nivel de utilización no sobrepase un nivel predeterminado.

c) Cálculo del pago de plena competencia

7.29 Para determinar el precio de plena competencia de los servicios intragrupo, debería considerarse simultáneamente el punto de vista del proveedor del servicio y el del beneficiario. A estos efectos, los factores a tener en cuenta son, especialmente, el valor del servicio para el destinatario y el importe que una empresa independiente comparable hubiera estado dispuesta a pagar por ese servicio en circunstancias comparables, así como los costes para el proveedor del servicio.

7.30 Por ejemplo, desde el punto de vista de una empresa independiente que necesita un servicio, los proveedores del mismo en ese mercado pueden o no estar dispuestos a --o no ser capaces de-- ofrecer el servicio al precio que la empresa independiente acepta pagar. Si los proveedores del servicio están en condiciones de garantizar el mismo a un precio que se sitúe dentro del rango (intervalo) de precios aceptables para las empresas independientes, el acuerdo estará cerrado. Desde el punto de vista del proveedor de los servicios, los elementos a tener en cuenta son el precio por debajo del cual no aceptaría ofrecer el servicio y el coste del mismo, pero estos factores no son necesariamente determinantes en todos los casos.

7.31 El método a emplear para fijar los precios de plena competencia aplicables a los servicios intragrupo debería determinarse de acuerdo con los principios enunciados en los Capítulos I, II y III. A menudo, la aplicación de estos principios llevará a la utilización del método del precio libre comparable o del método del coste incrementado para fijar los precios de los servicios intragrupo. En general, se empleará un método del precio libre comparable cuando exista un servicio comparable prestado por una empresa independiente a otra también independiente en el mercado de ésta o por una empresa asociada a una empresa independiente en circunstancias comparables. Por ejemplo, éste podría ser el caso cuando se aportan servicios de contabilidad, auditoría, jurídicos o informáticos. El método del coste incrementado sería apropiado en ausencia del método del precio libre comparable si son comparables las actividades afectadas, los activos empleados y los riesgos asumidos a los de empresas independientes. Como se indica en el Capítulo II, al aplicar el método del coste incrementado, debería haber coherencia entre las operaciones vinculadas y las no vinculadas, para las categorías de costes tomadas en cuenta. En ciertos casos excepcionales, por ejemplo cuando es difícil aplicar el método del precio libre comparable el método del coste incrementado, podrá ser útil tener en cuenta varios métodos (véase el apartado 1.69) para determinar correctamente el precio de plena competencia y, quizás, como última opción, habrá que emplear los métodos del beneficio de la operación (véase el apartado 2.49).

7.32 Puede ser útil efectuar un análisis funcional de los distintos miembros del grupo para establecer la relación entre sus actividades y resultados y los servicios en cuestión. Asimismo, tal vez sea necesario considerar no sólo el impacto inmediato de un servicio, sino también sus efectos a largo plazo, teniendo presente que algunos costes nunca producirán, de hecho, los beneficios que cabría

esperarse en el momento en que se incurrieran en ellos. Por ejemplo, los gastos ocasionados por la preparación de una operación de comercialización podrían a primera vista parecer excesivos para ser asumidos por un miembro del grupo, a tenor de sus recursos actuales. Para determinar si el importe facturado en ese caso se sitúa al nivel de plena competencia, habría que tener en cuenta los beneficios esperados de la operación y la posibilidad de que el importe y el plazo de la facturación en algunos acuerdos de plena competencia pudieran depender de los resultados de la operación. En estos casos, el contribuyente debería poder demostrar lo razonable de los importes facturados a sus asociados.

7.33 Al depender del método empleado para determinar una remuneración de plena competencia facturada por los servicios intragrupo, puede plantearse si es necesario que el precio aplicado sea el que permita alcanzar un beneficio para el proveedor de los servicios. En una operación de plena competencia, una empresa independiente normalmente trataría de facturar sus servicios de modo que obtuviera un beneficio y no de prestar esos servicios a precio de coste. Para determinar la remuneración de plena competencia, habrá que estudiar otras alternativas económicas disponibles para el destinatario del servicio. Sin embargo, hay circunstancias (como las que se presentan en el estudio de las estrategias mercantiles en el Capítulo I) en que una empresa independiente puede no obtener un beneficio sólo por la prestación del servicio, por ejemplo, cuando el proveedor del servicio tiene unos costes (previsibles o reales) que exceden al precio de mercado y a pesar de ello acepta prestar ese servicio para aumentar su rentabilidad, quizás completando así su gama de actividades. En consecuencia, no es siempre necesario que el precio de plena competencia se traduzca en un beneficio para la empresa asociada que presta un servicio intragrupo.

7.34 Por ejemplo, puede que el valor de mercado de los servicios intragrupo no sea superior al de los costes incurridos por su proveedor. Esto podría ocurrir cuando, por ejemplo, el servicio no constituye una actividad normal o recurrente del proveedor, ofreciéndose ocasionalmente a los miembros del grupo multinacional por comodidad. Para determinar si los servicios intragrupo generan el mismo valor por el dinero invertido que el que podría obtener una empresa independiente, una comparación de las funciones y los beneficios esperados permitiría juzgar la comparabilidad de las operaciones. Un grupo multinacional podrá decidir la prestación de un servicio intragrupo, en lugar de un servicio externo ofrecido por un tercero, por una amplia gama de razones, tal vez porque se obtienen otros beneficios intragrupo (para los que una remuneración de plena competencia podría ser adecuada). En ese caso no sería apropiado aumentar el precio del servicio por encima del nivel calculado, aplicando el método del precio libre comparable, sencillamente para permitir a la empresa asociada obtener un beneficio. Este resultado sería contrario al principio de plena competencia. Sin embargo, debe garantizarse que todos los beneficios del destinatario se han tomado en consideración adecuadamente.

7.35 Cuando se puede recurrir al método del coste incrementado (y no existe un precio libre comparable), el análisis requerirá examinar si los costes incurridos por el proveedor de servicios del grupo deben ajustarse para que sea válida la comparación de las operaciones. Por ejemplo, si la operación vinculada tiene una proporción mayor de gastos generales en relación con los costes directos que la operación comparable, no sería adecuado aplicar el margen obtenido en esta última operación si no se ajustan los costes de la empresa asociada para que la comparación sea válida. En algunos casos, los costes en que hubiera incurrido el destinatario, si hubiese tenido que ejecutar el servicio por cuenta propia, pueden indicar el tipo de acuerdo que él mismo estaría dispuesto a aceptar por la prestación del servicio en condiciones de plena competencia.

7.36 Cuando una empresa asociada interviene únicamente como agente o como intermediario en una prestación de servicios, es importante, al aplicar el método del coste incrementado, que el rendimiento o el margen se sitúe a un nivel que sea adecuado para el ejercicio de las funciones del agente y no para la propia prestación de los servicios. En ese caso, no sería adecuado fijar un precio de plena competencia aplicando un margen sobre los costes de los servicios sino sobre los costes inherentes a la función de agente o, incluso, según el tipo de datos comparables utilizados, el margen sobre el coste de los servicios debería ser más reducido que el que justificara la realización de los propios servicios. Por ejemplo, una empresa asociada puede soportar los costes relativos al alquiler de los espacios publicitarios por cuenta de los miembros del grupo, costes que los miembros del grupo habrían soportado directamente si hubieran sido independientes. En ese caso, podrá ser adecuado repercutir esos costes en los destinatarios del grupo sin aplicación de un margen, imputando este último sólo a los costes incurridos por el intermediario en el ejercicio de sus funciones de agente.

7.37 En principio, la Administración tributaria y el contribuyente deberían esforzarse por establecer el precio de plena competencia correcto, pero sin olvidar que pueden existir razones de orden práctico por las que una Administración tributaria podría estar excepcionalmente dispuesta, en el marco de sus poderes discrecionales, a renunciar a valorar e imponer un precio de plena competencia para la realización de servicios en algunos casos, y no a permitir que un contribuyente en las circunstancias adecuadas simplemente repartiera los costes de prestación de esos servicios. Por ejemplo, un análisis coste-beneficio podría demostrar que los ingresos fiscales adicionales susceptibles de ser obtenidos no justifican los costes y las cargas administrativas que ocasionaría la determinación de lo que podría ser en ciertos casos un precio de plena competencia adecuado. En esos casos, la facturación de todos los costes pertinentes y no sólo de un precio de plena competencia podría ofrecer un resultado satisfactorio para las empresas multinacionales y las Administraciones tributarias. Sin embargo, es poco probable que las Administraciones tributarias hagan esta

concesión cuando la prestación de un servicio constituye la actividad principal de la empresa asociada, cuando el elemento de beneficio es relativamente importante o cuando puede aplicarse un método de facturación directa para fijar el precio de plena competencia.

Ejemplos de servicios intragrupo

7.38 A continuación se relacionan algunos ejemplos de problemas que se plantean en la fijación de precios de transferencia en la prestación de los servicios intragrupo. Los casos citados se indican sólo a título de ejemplo. En cada caso particular, será necesario tener en cuenta las circunstancias para juzgar si es oportuno aplicar uno u otro método de fijación de precios de transferencia.

7.39 Un primer ejemplo abarca las actividades de gestión de cobro, cuando un grupo multinacional decide centralizarlas por razones económicas. Por ejemplo, podría ser prudente centralizar las actividades de gestión de cobro para limitar los riesgos de fluctuación del tipo de cambio y de cobro y así reducir las cargas administrativas. Un centro de gestión de cobro que asume esta responsabilidad está realizando servicios intragrupo que debería facturar a un precio de plena competencia. La aplicación del método del precio libre comparable puede ser adecuada en ese caso.

7.40 La fabricación por contrato es otro ejemplo de una actividad que puede comportar servicios intragrupo. En dichos casos, el productor puede recibir instrucciones muy precisas acerca de lo que debe fabricar, en qué cantidades y con qué calidad. La compañía que produce soporta un riesgo mínimo y tiene garantizada la venta de todo su producción en la medida en que se ajuste a las normas de calidad. En ese caso, podría considerarse que está realizando un servicio, y que el método del coste incrementado podría ser el adecuado, siempre que se respeten los principios del Capítulo II.

7.41 Los contratos de investigación constituyen un ejemplo de servicios intragrupo que demanda personal altamente calificado cuyo papel es a menudo crucial en el éxito del grupo. Los planes concretos pueden tomar distintas formas, que van desde el establecimiento de programas detallados concebidos por la principal empresa afectada, a los acuerdos por los que la sociedad encargada de las investigaciones organiza libremente sus trabajos según las líneas directrices definidas en términos generales. En este último caso, que afecta normalmente a la investigación más puntera, las funciones complementarias, que consisten en identificar los ámbitos que ofrecen las perspectivas comerciales más interesantes y evalúan los riesgos de investigaciones fracasadas, pueden jugar un papel determinante en los resultados del grupo en su conjunto. Sin embargo, a menudo la sociedad de investigación suele estar protegida de riesgos financieros dado que normalmente todos los gastos serán reembolsados tanto en caso de éxito como de fracaso. Además, los activos intangibles obtenidos de las actividades de investigación pertenecen, normalmente, a la sociedad principal y, en consecuencia, la sociedad dedicada a la investigación no asume los riesgos inherentes a la explotación comercial de dicho activo. En ese caso, la aplicación del método del coste incrementado será adecuada, siempre que se respeten los principios de Capítulo II.

7.42 Otro ejemplo de servicios intragrupo es la gestión de licencias. Habría que distinguir la administración y protección de los derechos concernientes a los activos intangibles de la explotación de esos derechos. El control de una licencia podría confiarse a un centro de servicios responsable del seguimiento de los posibles incumplimientos respecto a la licencia y de la ejecución de los derechos de esa licencia.

Apéndice C Ajustes de Comparabilidad

1. Ajuste por Diferencias Geográficas

Las diferencias geográficas pueden ser aproximadas a través del diferente costo de oportunidad del dinero en los diferentes países en que se encuentran situadas las compañías. Por lo tanto, para minimizar los efectos causados por las diferencias geográficas, hemos considerado utilizar la tasa de interés activa del país donde reside la Parte Analizada y las tasas de interés activas vigentes en los países de cada una de las compañías comparables para calcular el interés implícito que representa el mantener distintos niveles de capital de trabajo. De esta manera, se toman en cuenta las diferencias geográficas mediante fórmulas similares a las utilizadas para realizar los ajustes por Diferencias en el Capital de Trabajo, pero incorporando tasas diferentes para cada empresa.

2. Ajustes por Diferencias en el Capital de Trabajo

Las diferencias en la estructura de inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y propiedad planta y equipo de las empresas se traducen en un diferente interés implícito existente en las ventas, costos y/o gastos operativos de las mismas. La finalidad de los ajustes por diferencias en el capital de trabajo es incrementar el nivel de fiabilidad de la comparación entre la parte analizada y las compañías comparables.

a. Ajuste de Inventarios

Las diferencias en la relación de inventarios presuponen diferencias en servicio y riesgo asumido. Una empresa que tiene niveles de inventarios más elevados estaría ofreciendo supuestamente a sus clientes una mayor disponibilidad de producto en el tiempo. Dado esto, la empresa que mantiene un mayor inventario está incurriendo en un costo financiero implícito que debe de ser cuantificable para poder ajustar la operación comparable. Por lo tanto, si la compañía comparable mantiene una razón de inventarios sobre ventas superior al de la parte analizada, el ajuste en inventarios reduciría la utilidad operativa de la compañía comparable.

Para reflejar el costo implícito de la tenencia de inventarios, se recurre a la siguiente fórmula:

$$Ajuste DG Inventario = \left(\frac{Inv. PR.^T * i^T}{Denom IU^T} - \frac{Inv. PR.^C * i^C}{Denom IU^C} \right) \times Denom IU^C$$

b. Ajuste de Cuentas por Cobrar

En caso de que una compañía comparable tenga una proporción de cuentas por cobrar más alta que la parte analizada, la implicación es que estarían proporcionando términos de pago más fáciles a sus clientes, lo que debe reflejarse en su precio.

De esta manera, las ventas netas no sólo incluyen el ingreso por la venta de los bienes y/o servicios sino también una compensación por el interés implícito atribuible al crédito extendido mediante las cuentas por cobrar. Como resultado de esto, si la compañía comparable mantiene una razón de cuentas por cobrar sobre ventas superior al de la parte analizada, el ajuste en cuentas por cobrar reduciría la utilidad operativa de la compañía comparable.

Para reflejar el financiamiento implícito otorgado por una compañía a sus clientes en sus cuentas por cobrar, se recurre a la siguiente fórmula:

$$Ajuste DG CxC = \left(\frac{CxC PR.^T * \left(\frac{i^T}{1+i^T} \right)}{Denom IU^T} - \frac{CxC PR.^C * \left(\frac{i^C}{1+i^C} \right)}{Denom IU^C} \right) \times Denom IU^C$$

c. Ajuste Propiedad Planta y Equipo

Las diferencias en la inversión de propiedad planta y equipo presuponen diferencias en la eficiencia de la producción y riesgo asumido. Una empresa que cuenta con mayor inversión en propiedad planta y equipo está ofreciendo supuestamente a sus clientes una mayor eficiencia en la producción debido a maquinaria nueva o una mayor línea de producción. Dado esto la empresa que mantiene mayor inversión en propiedad planta y equipo está incurriendo en un costo financiero que debe de ser cuantificable para poder ajustar la comparabilidad de la operación.

$$Ajuste de NPPE = \left(\frac{NPPE PR.^T}{Denom IU^T} - \frac{NPPE PR.^C}{Denom IU^C} \right) \times Denom IU^C$$

d. Ajuste de Cuentas por Pagar

Este ajuste es similar al de cuentas por cobrar sin embargo opera de una manera inversa. Los costos y gastos no sólo incluyen un egreso por la adquisición de un bien o servicio sino también un egreso por el interés implícito pagado a los proveedores, atribuible al crédito extendido mediante las cuentas por pagar. Por lo tanto se deben aplicar ajustes en costo de ventas cuando existen diferencias significativas en cuentas por pagar. Las cuentas por pagar reflejan el plazo de pago que los proveedores ofrecen. Si la compañía comparable mantiene una razón de cuentas por pagar sobre ventas superior al de la parte analizada, el ajuste en cuentas por pagar aumentaría la utilidad operativa de la compañía comparable por el interés implícito pagado.

Para reflejar el financiamiento implícito recibido por una compañía de sus proveedores en cuentas por pagar, se recurre a la siguiente fórmula:

$$Ajuste DG CxP = \left(\frac{CxP PR.^T * \left(\frac{i^T}{1+i^T} \right)}{Denom IU^T} - \frac{CxP PR.^C * \left(\frac{i^C}{1+i^C} \right)}{Denom IU^C} \right) \times Denom IU^C$$

e. Fórmula para el cálculo de los Ajustes de Capital y Diferencias Geográficas

Una vez calculado cada ajuste, éstos se combinan con el numerador (utilidad operativa, utilidad bruta, etc.) del Indicador de Utilidad de cada empresa comparable:

$$Num.IU Ajustado DG_c = Num.IU_c + Ajuste Inv.DG + Ajuste CxC DG - Ajuste CxP DG$$

Donde:

Inv. Pr.^T es el inventario promedio de la parte analizada.

Inv. Pr.^C es el inventario promedio de la compañía comparable.

CxCPr.^T son las cuentas por cobrar promedio de la parte analizada.

CxCPr.^C son las cuentas por cobrar promedio de la compañía comparable.

CxPPr.^T son las cuentas por pagar promedio de la parte analizada.

CxPPr.^C son las cuentas por pagar promedio de la compañía comparable.

Denom IU es el denominador de la razón empleada como indicador de utilidad

Num. IU_c es el numerador de la razón empleada como indicador de utilidad

Num. IU Ajustado_c es el numerador de la razón empleada como indicador de utilidad, una vez realizados los ajustes por diferencias en el Capital de trabajo.

i^T es el tasa de interés activa vigente para la parte analizada.

i^C es el tasa de interés activa vigente para la compañía comparable.

Apéndice D *Indicadores de Utilidad*

1. **Indicadores de Nivel de Utilidad**

Los indicadores de nivel de utilidad (“IU”) son razones que miden la relación entre las utilidades y los costos incurridos o los recursos empleados. Diferentes IU pueden ser calculados en cada caso. La pertinencia del empleo de un determinado IU depende de diversos factores, incluyendo la naturaleza de las actividades de la Parte Analizada, la confiabilidad de la información disponible de las Empresas Comparables, y de la medida en que el IU pueda representar una medida confiable del ingreso que la Parte Analizada hubiera obtenido de haber realizado transacciones a valor de plena competencia, teniendo en cuenta todos los hechos y circunstancias. Los IU deben ser calculados en base a un número suficiente de años de data para medir razonablemente los rendimientos obtenidos por las Empresas Comparables. Generalmente, dicho período debería incluir por lo menos el año fiscal bajo estudio y los dos años fiscales anteriores.

Entre los IU que pueden representar una base confiable para comparar las utilidades operativas de la Parte Analizada y las Empresas Comparables tenemos los siguientes:

2. **Tasa de Retorno sobre Capital Empleado (“ROCE”)**

Este indicador de nivel de utilidad se calcula dividiendo la utilidad operacional sobre los activos operacionales. La confiabilidad de este IU se incrementa si los activos operativos juegan un rol más importante en la generación de la utilidad operativa, tanto para la Parte Analizada como para las Empresas Comparables. Además, la confiabilidad de este IU depende de la medida en que la composición de los activos de la Parte Analizada sea similar a la de las Empresas Comparables. Por otro lado, las dificultades en la apropiada valoración de los activos operativos disminuirá la confiabilidad de este IU.

El MTU se basa en el principio económico que asume que si los mercados de capitales son competitivos y no existen activos intangibles no rutinarios considerables, las compañías con riesgos y características similares tienden, en el largo plazo, a obtener retornos similares sobre sus inversiones. Debido a que todas las compañías compiten por fondos en el mismo espectro integrado de mercado de capitales, una compañía independiente es suficientemente similar a la Parte Analizada con el propósito de aplicar el método MTU, siempre y cuando, tanto la Parte Analizada, tengan una similar composición del activo operativo, encare riesgos económicos y de negocios similares, y cuente únicamente con activos intangibles rutinarios. De tal manera que el indicador ROCE puede ser aplicado confiablemente en la comparación de compañías, incluso si esta realizan diferentes actividades, comercian diferentes productos u operan en diferentes mercados, siempre y cuando estas compañías encaren riesgos similares.

$$ROCE = \text{Utilidad de Operación} / \text{Activos Operativos}$$

3. **Indicadores Financieros**

Los indicadores financieros describen la relación entre (i) las utilidades y (ii) los costos o los ingresos. Dado que las diferencias en las funciones ejercidas suelen tener un mayor efecto sobre la relación entre las utilidades y los costos o los ingresos, los indicadores financieros son más sensibles a las diferencias funcionales que el ROCE. Por lo tanto, para alcanzar una medida confiable de utilidad a plena competencia, a través del uso de indicadores financieros, se requiere una mayor comparabilidad de funciones. Por otro lado, estos indicadores financieros son los más apropiados como IU cuando los activos son difíciles de medir, o donde los intangibles no determinan significativamente la utilidad operacional. Los indicadores financieros más comúnmente empleados para medir la relación entre las utilidades y los costos o los ingresos son: el Berry Ratio, el Margen de Utilidad de Operación y el Margen de Utilidad sobre Costos Totales.

a. Berry Ratio

El indicador de utilidad operacional sobre gastos operacionales, o Berry Ratio, es usado frecuentemente en compañías que no poseen activos operativos significativos. Cuando el Berry Ratio es medido correctamente, sin distorsiones provenientes de transacciones puramente financieras o diferencias contables, refleja la contribución marginal de las ventas a la utilidad operacional.

Alternativamente, éste puede ser visto simplemente como el margen que la compañía obtiene sobre sus gastos operacionales. Una compañía con un Berry Ratio menor a uno está perdiendo dinero al realizar sus operaciones, mientras que un Berry Ratio mayor a uno indica que la firma obtiene utilidades a un nivel operacional.

La confiabilidad de este método depende principalmente de la similitud que tengan la composición de los gastos operacionales de la parte analizada y las compañías comparables no controladas.

$$\text{Berry Ratio} = \text{Utilidad Bruta} / \text{Gastos de Operación}$$

b. Margen de Utilidad de Operación (“MO”)

El indicador de utilidad operativa sobre ventas es normalmente un buen indicador del retorno total obtenido por las actividades de una compañía, especialmente en los casos de servicios de distribución, los cuales no requieren inversiones considerables de capital fijo. Este indicador es sencillo de medir y en la práctica es el más utilizado por las autoridades fiscales. Esta medida tiene en cuenta tanto los gastos operativos como los costos de ventas, y por ende es mucho menos propenso que el margen bruto a distorsiones en los tipos de funciones o de sistemas contables.

$$\text{MO} = \text{Utilidad de Operación después de depreciación} / \text{Ventas}$$

c. Margen de Utilidad sobre Costos Totales (“MOCT”)

Este indicador está compuesto por el costo de ventas más los gastos operacionales y es comúnmente usado en el caso de la provisión de servicios donde se toman riesgos limitados y donde es apropiado establecer el precio de transferencia con base en todos los costos incurridos en la provisión de dichos servicios. El indicador MOCT es calculado dividiendo el total de ingresos operativos después de depreciación sobre la base total de costo. De tal manera, que el MOCT mide la habilidad de una compañía de cubrir sus egresos operacionales a través del ingreso operacional. Al proveer un vínculo directo sobre los egresos operacionales, el MOCT es relativamente indiferente a las similitudes o diferencias de la función realizada, ya que el denominador normaliza el indicador al usar el egreso operacional, el cual es un proxy de las funciones realizadas.

$$\text{MOCT} = \text{Utilidad de Operación} / (\text{Costo de Ventas} + \text{Gastos Operativos})$$

d. Margen de Utilidad Bruta (“MB”)

El MB es un indicador empleado para efectuar análisis de Precio de Reventa. El margen de utilidad bruta del comprador se calcula dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas.

$$\text{MB} = \text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas Netas}$$

e. Margen de Costo Adicionado (“MCA”)

El MCA es un indicador empleado para efectuar análisis de Costo Incrementado. El margen de costo adicionado se calcula dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas.

$$\text{MCA} = \text{Utilidad Bruta} / \text{Costo de Ventas}$$

Apéndice E *Análisis Funcional Transaccional*

Transacción Intercompañía	Empresa Analizada	Partes relacionadas	Funciones Desarrolladas por:	Activos Fijos Propiedad de:	Activos Intangibles Propiedad de:	Riesgos Asumidos por:
Intereses Devengados	-	Nipro USA	Nipro México y Nipro USA	-	Grupo Nipro	Nipro México y Nipro USA
Importación de Producto Terminado	Nipro México	Nipro USA Nipro Chile Nipro Guatemala Nipro Honduras Nipro Costa Rica	Nipro México	Nipro México	Grupo Nipro	Nipro México y sus partes relacionadas

Apéndice F *Tabla de Aceptación y Rechazo de Compañías Potencialmente Comparables*

Distribución de Equipo Médico

#	Nombre de la Compañía	SIC	País	Motivo De Rechazo
1	WSP Group plc	8711	Reino Unido	Pérdidas Significativas
2	A. Jaime Rojas Representaciones Generales S.A.	5047	Perú	Información Financiera Insuficiente
3	China General Technology (Group) Holding Co., Ltd.	5047	China	Información Financiera Insuficiente
4	GF Health Products, Inc.	5047	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
5	Intrinsic Therapeutics, Inc.	5047	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
6	Medco Group Inc.	5047	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
7	The Doctors Company	5047	EE.UU.	Negocio Diferente: Servicios de Seguros
8	Aceto Corp.	5160	EE.UU.	Productos Diferentes: Farmacéuticos y Materias Primas
9	Advanced Technology Company K.S.C.	5047	Kuwait	Productos Diversificados: Equipos de Cocina y Laboratorio, Medicamentos
10	Alfresa Holdings Corporation	5122	Japón	Funciones Diferentes: Actividades de Manufactura
11	AmerisourceBergen Corporation	5122	EE.UU.	Negocio Diversificado
12	Amexdrug Corp.	5122	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
13	Animalcare Group plc	3842	Reino Unido	Funciones Diferentes: Actividades de Manufactura
14	Arich Enterprise Co. Ltd.	5122	Taiwán	Funciones Diferentes: Servicios de Ventas y Promoción
15	As One Corp.	5040	Japón	Comparable
16	Asia Coal Limited	5047	Hong Kong	Información Financiera Insuficiente
17	Australian Pharmaceutical Industries Limited	5122	Australia	Negocio Diversificado: Ventas Minoristas, Manufactura
18	Bastide le Confort Medical SA	7350	Francia	Productos Diferentes: Camas, Sillas y Muebles Médicos
19	BioTech Medics, Inc.	5047	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
20	Cachet Pharmaceutical Co., Ltd.	2834	China	Funciones Diferentes: Actividades de Manufactura
21	Calmare Therapeutics Incorporated	5047	EE.UU.	Pérdidas Significativas
22	Cardinal Health, Inc.	5122	EE.UU.	Negocio Diversificado
23	CHC Healthcare Group	5047	Taiwán	Activos Fijos Significativos Sobre Ventas
24	China BCT Pharmacy Group, Inc.	5122	China	Información Financiera Insuficiente
25	China Grand Automotive Services Co., Ltd.	2834	China	Funciones Diferentes: Venta Minorista
26	China National Medicines Corporation Ltd.	5122	China	Productos Diferentes: Farmacéuticos y Químicos
27	China NT Pharma Group Company Limited	5122	China	Pérdidas Significativas
28	Chuangmei Pharmaceutical Co., Ltd.	5122	China	Productos Diversificados: Farmacéuticos, Medicinales
29	Corelens S.A.	0	Polonia	Información Financiera Insuficiente
30	Cosmo Bio Company, Limited	5122	Japón	Negocio Diversificado: Ventas Minoristas, Consultorías, Seguros, Manufactura
31	Cowealth Medical Holding Co., Ltd.	5047	China	Comparable
32	Dehaier Medical Systems Limited	5047	China	Funciones Diferentes: Actividades de Manufactura
33	Dimed S.A. Distribuidora de Medicamentos	2834	Brasil	Negocio Diversificado: Ventas Minoristas
34	Dragon Jade International Ltd.	0	Hong Kong	Pérdidas Significativas
35	DVx Inc.	3845	Japón	Comparable
36	EBOS Group Ltd.	5047	Australia	Comparable
37	Elan Corporation	5047	Japón	Información Financiera Insuficiente

#	Nombre de la Compañía	SIC	País	Motivo De Rechazo
38	EQL Pharma AB (publ)	0	Suecia	Pérdidas Significativas
39	Excelsior Biopharma Inc.	2836	Taiwán	Información Financiera Insuficiente
40	Excelsior Medical Co.,Ltd.	5047	Taiwán	Pérdidas Significativas
41	Exlites Holdings International, Inc.	3640	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
42	Fagron NV	5047	Bélgica	Funciones Diferentes: Actividades de Manufactura e I+D
43	Farmacol S.A.	5122	Polonia	Funciones Diversificadas: Venta Minorista
44	Fuse Medical, Inc.	5047	EE.UU.	Pérdidas Significativas
45	Genmed Holding Corp.	5122	Países Bajos	Información Financiera Insuficiente
46	Genome International Biomedical Co. Ltd	3674	Taiwán	Pérdidas Significativas
47	Grupo Casa Saba SAB de CV	5912	México	Negocio Diversificado
48	Health-Chem Corporation	5047	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
49	Henry Schein, Inc.	5047	EE.UU.	Comparable
50	Hi-Clearance Inc.	5047	Taiwán	Comparable
51	Hokuyaku Takeyama Holdings Inc.	5122	Japón	Comparable
52	Hoshi Iryo-Sanki Co., Ltd.	5047	Japón	Activos Fijos Significativos Sobre Ventas
53	Hua Xia Healthcare Holdings Limited	5122	Hong Kong	Negocio Diversificado: Servicios Hospitalarios, Venta Minorista
54	Huadong Medicine Co., Ltd	5912	China	Funciones Diferentes: Actividades de Manufactura
55	Humanatare Distribution Corp.	0	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
56	Ideal Optics Limited	0	India	Pérdidas Significativas
57	Ilex Medical Limited	5047	Israel	Compañía Controlada
58	Inolife Technologies, Inc.	2834	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
59	Iwaki & Co., Ltd.	5122	Japón	Productos Diferentes: Farmacéuticos y Materias Primas
60	J.L. Hammett Company	5049	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
61	Japan Lifeline Co., Ltd.	5047	Japón	Funciones Diferentes: Actividades de Manufactura
62	Japan Medical Dynamic Marketing, INC.	5047	Japón	Activos Fijos Significativos Sobre Ventas
63	Japan Vietnam Medical Instrument Joint Stock Company	5047	Vietnam	Activos Fijos Significativos Sobre Ventas
64	JinZangHuang Tibet Pharmaceuticals, Inc.	5122	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
65	K&K Herbal Poland Spólka Akcyjna	0	Polonia	Productos Diferentes: Suplementos Dietarios
66	Kawanishi Holdings, Inc.	5047	Japón	Comparable
67	Kingworld Medicines Group Limited	5122	China	Compañía Controlada
68	Kush Bottles, Inc.	0	EE.UU.	Pérdidas Significativas
69	Level Biotechnology Inc.	5047	Taiwán	Activos Fijos Significativos Sobre Ventas
70	LifeHealthcare Group Limited	5047	Australia	Comparable
71	Made SA	5047	Francia	Información Financiera Insuficiente
72	Manitex Capital, Inc.	5122	Canadá	Pérdidas Significativas
73	Marijuana Company of America, Inc.	7370	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
74	McKesson Corporation	5122	EE.UU.	Productos Diferentes: Farmacéuticos
75	Medcomtech, S.A.	5047	España	Funciones Diferentes: Venta Minorista
76	Medical Disposables and Supplies Limited	0	Jamaica	Información Cualitativa Insuficiente
77	Medical Solutions Management Inc.	5047	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
78	Medika, d.d.	5122	Croacia	Opera Farmacias
79	MediPal Holdings Corporation	5122	Japón	Negocio Diversificado
80	Medirect Latino Inc.	5047	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
81	Medius Holdings Co., Ltd.	5047	Japón	Comparable
82	Millennium Healthcare, Inc.	5047	EE.UU.	Pérdidas Significativas
83	Modern Mobility Aids, Inc.	9995	Canadá	Información Financiera Insuficiente

#	Nombre de la Compañía	SIC	País	Motivo De Rechazo
84	Multicorp International, Inc.	5047	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
	Nagaileben Co.,Ltd.	5047	Japón	Activos Fijos Significativos Sobre Ventas
85	NanJing Pharmaceutical Company Limited	2833	China	Funciones Diferentes: Actividades de Manufactura
86	Neuca Spolka Akcyjna	5122	Polonia	Negocio Diversificado: Actividades de Logística y Almacenamiento
87	New Ray Medicine International Holding Limited	5122	China	Productos Diferentes: Farmacéuticos
88	Nippon Care Supply Co., Ltd.	7350	Japón	Funciones Diferentes: Servicios de Asistencia y Cuidado
89	Ohki Healthcare Holdings Co., Ltd.	5122	Japón	Funciones Diversificadas: Actividades de Manufactura
90	Open Joint Stock Company Protek	2834	Rusia	Compañía Controlada
91	Oriola-KD Corporation	5122	Finlandia	Funciones Diversificadas: Venta Minorista
92	Owens & Minor Inc.	5047	EE.UU.	Comparable
93	Pa Shun Pharmaceutical International Holdings Limited	5122	Hong Kong	Funciones Diversificadas: Actividades de Manufactura
94	Paragon Care Limited	2842	Australia	Productos Diferentes: Camas, Sillas y Muebles Médicos
95	Patterson Companies, Inc.	5047	EE.UU.	Comparable
96	PC Pharma PLC	2834	Sri Lanka	Pérdidas Significativas
97	PCB NV	5122	Bélgica	Pérdidas Significativas
98	Pelion S.A.	5122	Polonia	Funciones Diversificadas: Venta Minorista
99	Pharmagen, Inc.	5122	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
100	Pharmaglobe America Group Inc.	5912	Canadá	Información Financiera Insuficiente
101	PharMerica Corporation	5122	EE.UU.	Funciones Diferentes: Servicios
102	POLFA Spółka Akcyjna	0	Polonia	Pérdidas Significativas
103	Prim SA	5047	España	Funciones Diferentes: Actividades de Manufactura
104	Profarma Distribuidora de Produtos Farmacêuticos S.A.	5122	Brasil	Funciones Diversificadas: Venta Minorista
105	RedHawk Holdings Corp.	5047	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
106	Safwan Trading and Contracting Company K.P.S.C.	5122	Kuwait	Funciones Diferentes: Servicios Médicos
107	Salus, Ljubljana, d.d.	5122	Eslovenia	Funciones Diversificadas: Farmacia Online, Actividades de Almacenaje
108	Sanacorp Pharmaholding AG	5122	Alemania	Información Financiera Insuficiente
109	Scivanta Medical Corporation	5047	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
110	SeaRainbow Holding Corp.	5912	China	Negocio Diferente
111	Shandong Realcan Pharmaceutical Co., Ltd.	5122	China	Productos Diferentes: Farmacéuticos y Químicos
112	Shanghai Pharmaceuticals Holding Co., Ltd.	2834	China	Funciones Diferentes: Actividades de Manufactura
113	Shenzhen Neptunus Bioengineering Co., Ltd.	5122	China	Funciones Diferentes: Actividades de Manufactura
114	Ship Healthcare Holdings, Inc.	5047	Japón	Negocio Diversificado: Operación de Centros de Salud y Farmacias
115	Sigma Pharmaceuticals Ltd.	5047	Australia	Opera Farmacias
116	Southern Home Medical, Inc.	5047	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
117	SurgLine International, Inc	5047	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
118	Suzuken Co., Ltd.	5122	Japón	ND
119	Techcomp (Holdings) Limited	3829	Hong Kong	Funciones Diferentes: Actividades de Manufactura
120	Technofarma S.A.	5122	Costa Rica	Información Financiera Insuficiente
121	Tibet Rhodiola Pharmaceutical Holding Company	2834	China	Funciones Diferentes: Actividades de Manufactura
122	Toheal Pharmachem Limited	5122	India	Pérdidas Significativas
123	Toho Holdings Co., Ltd.	5122	Japón	Funciones Diferentes: Servicios

#	Nombre de la Compañía	SIC	País	Motivo De Rechazo
125	Tokai Corp.	7200	Japón	Negocio Diversificado: Manufactura, Alquiler, Servicios
126	Trend Exploration, Inc.	0	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
127	U-Home Group Holdings Limited	2834	Hong Kong	Pérdidas Significativas
128	UDG Healthcare plc	5122	Irlanda	Funciones Diferentes: Servicios de Cadena de Suministro
129	Unifarm AD	5122	Serbia	Información Financiera Insuficiente
130	Universal Health International Group Holding Limited	5122	China	Funciones Diversificadas: Venta Minorista
131	Universal Vision Biotechnology Co., Ltd	5047	Taiwán	Activos Fijos Significativos Sobre Ventas
132	Vansen Pharma Inc.	0	EE.UU.	Información Financiera Insuficiente
133	Vasomedical Inc.	5047	EE.UU.	Funciones Diferentes: Actividades de Manufactura
134	Vimedimex Medi-Pharma Joint Stock Company	2834	Vietnam	Información Financiera Insuficiente
135	Vital KSK Holdings Inc.	5047	Japón	Negocio Diversificado: Ventas Minoristas, Consultorías, Seguros, Manufactura
136	VMS Rehab Systems, Inc.	0	Canadá	Información Financiera Insuficiente
137	WIN-Partners Co., Ltd.	5047	Japón	Información Financiera Insuficiente
138	Wonik Corporation	5047	Corea del Sur	Comparable
139	Wooridul Huebrain Ltd.	3841	Corea del Sur	Pérdidas Significativas
140	Yagami Inc.	5047	Japón	Funciones Diferentes: Actividades de Manufactura
141	Yamashita Medical Instruments Co.,Ltd.	5047	Japón	Comparable
142	YIACO Medical Company- KPSC	5122	Kuwait	Opera Farmacias
143	Zhejiang Huatong Pharmaceutical Co., Ltd.	5912	China	Funciones Diversificadas: Venta Minorista
144	Zhejiang Zhenyuan Share Co., Ltd.	5122	China	Funciones Diversificadas: Actividades de Manufactura
145	Zhuhai Hokai Medical Instruments Co., Ltd.	5047	China	Funciones Diferentes: Actividades de Manufactura

Apéndice G Información financiera de las compañías comparables

La información financiera de las empresas comparables se encuentra expresada en la moneda de origen de los países

Distribución de producto terminado
Promedio 2013 -2015

<i>Promedio 2015 - 2013</i>	<i>As One Corp.</i>	<i>Cowearth Medical Holding Co., Ltd.</i>	<i>DVx Inc.</i>	<i>EBOS Group Ltd.</i>	<i>Henry Schein, Inc.</i>	<i>Hi-Clearance Inc.</i>	<i>Kawanishi Holdings, Inc.</i>
País	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
Ejercicios Fiscales	2014 - 2012	2015 - 2013	2014 - 2012	2014 - 2012	2015 - 2013	2015 - 2013	2014 - 2012
Último Cierre	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
Tasa de Interés Promedio	1.23%	5.32%	1.23%	5.06%	3.25%	2.03%	1.23%
Moneda	JPY	TWD	JPY	NZD	USD	TWD	JPY
<i>Estado de Resultados</i>							
Ventas Netas	50,453.67	3,010.46	25,979.67	4,549.49	10,187.25	2,693.88	95,958.33
Costo de Ventas	35,316.00	2,058.70	21,432.00	4,086.18	7,327.39	2,090.94	85,973.33
Utilidad Bruta	15,137.67	951.76	4,547.67	463.31	2,859.86	602.94	9,985.00
Gastos en vtas, adm y generales	9,656.33	624.46	3,188.33	185.86	2,139.50	364.29	8,762.33
Gastos en I&D	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Depreciación y Amortización	0.00	0.00	75.33	9.07	0.00	0.00	0.00
Otros Gastos de Operación	11.67	-	(5.67)	118.44	-	-	0.67
Utilidad en Operaciones	5,469.67	327.30	1,289.67	149.95	720.37	238.65	1,222.00
<i>Balance General Promedio</i>							
Ctas x Cobrar Prom.	18,615.17	1,318.51	6,110.83	631.13	1,101.75	961.95	15,889.50
Inventario Prom.	4,817.67	201.59	586.00	463.54	1,311.64	356.18	3,479.33
PPyE Prom.	5,994.67	237.25	284.83	89.73	294.45	338.67	3,060.33
Ctas x Pagar Prom.	10,680.67	194.64	5,651.17	720.77	860.74	541.69	20,289.83

Promedio 2013 -2015

Promedio 2015 - 2013	LifeHealthcare Group Limited	Medius Co., Ltd.	Holdings	Owens & Minor Inc.	Patterson Companies, Inc.	Yamashita Medical Instruments Co.,Ltd.	Hokuyaku Takeyama Holdings Inc.
País	#N/A	Japón	EE.UU.	#N/A	Japón	Japón	
Ejercicios Fiscales	2014 - 2012	2014 - 2012	2015 - 2013	2014 - 2012	2014 - 2012	2014 - 2012	
Último Cierre	#N/A	30/06/2015	31/12/2015	#N/A	31/05/2015	31/03/2015	
Tasa de Interés Promedio	5.06%	1.23%	3.25%	3.25%	1.23%	1.23%	
Moneda	AUD	JPY	USD	USD	JPY	JPY	
Estado de Resultados							
Ventas Netas	87.83	142,049.00	9,428.22	4,025.32	49,497.00	210,595.33	
Costo de Ventas	38.18	127,317.00	8,260.02	2,816.23	43,617.33	194,644.33	
Utilidad Bruta	49.64	14,732.00	1,168.20	1,209.08	5,879.67	15,951.00	
Gastos en vtas, adm y generales	30.43	13,097.33	908.08	849.66	5,107.67	14,009.33	
Gastos en I&D	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	18.33	
Depreciación y Amortización	3.30	421.33	55.97	0.00	137.33	0.00	
Otros Gastos de Operación	3.46	1.33	(7.35)	-	-	(9.00)	
Utilidad en Operaciones	12.46	1,212.00	211.51	359.43	634.67	1,932.33	
Balance General Promedio							
Ctas x Cobrar Prom.	10.26	24,758.67	775.33	536.75	7,614.50	46,317.00	
Inventario Prom.	22.31	5,157.83	832.13	395.12	1,734.17	14,109.00	
PPyE Prom.	7.24	2,923.67	208.44	202.70	2,625.00	12,487.33	
Ctas x Pagar Prom.	8.73	27,042.17	636.53	290.21	10,739.17	63,564.33	

2015

2015	As One Corp.	Cowealth Medical Holding Co., Ltd.	DVx Inc.	EBOS Group Ltd.	Henry Schein, Inc.	Hi-Clearance Inc.	Kawanishi Holdings, Inc.
País	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
Cierre del Ejercicio	31/03/2015	31/12/2015	31/03/2015	30/06/2015	26/12/2015	31/12/2015	30/06/2015
Tasa de Interés	1.18%	4.35%	1.18%	4.48%	3.25%	1.75%	1.18%
Moneda	JPY	TWD	JPY	NZD	USD	TWD	JPY
Estado de Resultados							
Ventas Netas	52,041.00	3,274.53	28,647.00	6,068.08	10,629.72	2,739.92	94,515.00
Costo de Ventas	36,548.00	2,350.46	23,754.00	5,467.93	7,617.46	2,156.66	84,756.00
Utilidad Bruta	15,493.00	924.07	4,893.00	600.15	3,012.26	583.26	9,759.00
Gastos en vtas, adm y generales	9,739.00	676.25	3,377.00	237.26	2,243.36	350.63	9,089.00
Gastos en I&D	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Depreciación y Amortización	0.00	0.00	86.00	12.11	0.00	0.00	0.00
Otros Gastos de Operación	12.00	0.00	-1.00	181.18	0.00	0.00	1.00
Utilidad en Operaciones	5,742.00	247.82	1,431.00	169.61	768.90	232.63	669.00
Balance General							
Ctas x Cobrar	19,988.00	1,733.34	7,246.00	787.89	1,229.82	986.85	18,017.00
Inventario	5,312.00	281.90	945.00	518.27	1,509.96	425.32	3,964.00
PPyE	5,753.00	337.67	414.00	111.60	318.48	345.30	3,420.00
Ctas x Pagar	11,313.00	237.15	6,594.00	865.48	1,005.80	557.50	20,607.00

2015

2015	LifeHealthcare Group Limited	Medius Co., Ltd.	Holdings	Owens & Minor Inc.	Patterson Companies, Inc.	Yamashita Medical Instruments Co.,Ltd.	Hokuyaku Takeyama Holdings Inc.
País	#N/A	Japón		EE.UU.	#N/A	Japón	Japón
Cierre del Ejercicio	30/06/2015	30/06/2015		31/12/2015	25/04/2015	31/05/2015	31/03/2015
Tasa de Interés	4.48%	1.18%		3.25%	3.25%	1.18%	1.18%
Moneda	AUD	JPY		USD	USD	JPY	JPY
Estado de Resultados							
Ventas Netas	99.31	146,168.00		9,772.95	4,375.02	50,310.00	212,106.00
Costo de Ventas	43.37	130,924.00		8,558.37	3,136.81	44,476.00	196,233.00
Utilidad Bruta	55.94	15,244.00		1,214.57	1,238.21	5,834.00	15,873.00
Gastos en vtas, adm y generales	34.58	14,109.00		933.60	860.13	5,173.00	14,208.00
Gastos en I&D	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	32.00
Depreciación y Amortización	3.78	454.00		60.19	0.00	122.00	0.00
Otros Gastos de Operación	3.92	4.00		-6.17	0.00	0.00	-45.00
Utilidad en Operaciones	13.67	677.00		226.96	378.07	539.00	1,678.00
Balance General							
Ctas x Cobrar	15.82	27,131.00		786.44	644.14	7,833.00	47,535.00
Inventario	30.45	6,043.00		940.78	456.69	2,022.00	14,554.00
PPyE	9.58	3,002.00		208.93	226.81	2,618.00	13,797.00
Ctas x Pagar	13.02	28,762.00		710.61	349.64	11,117.00	65,263.00

2014

2014	As One Corp.	Cowealth Medical Holding Co., Ltd.	DVx Inc.	EBOS Group Ltd.	Henry Schein, Inc.	Hi-Clearance Inc.	Kawanishi Holdings, Inc.
País	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
Cierre del Ejercicio	31/03/2014	31/12/2014	31/03/2014	30/06/2014	27/12/2014	31/12/2014	30/06/2014
Tasa de Interés	1.25%	5.60%	1.25%	4.85%	3.25%	2.13%	1.25%
Moneda	JPY	TWD	JPY	NZD	USD	TWD	JPY
Estado de Resultados							
Ventas Netas	51,192.00	3,176.50	26,420.00	5,757.23	10,371.39	2,691.84	97,137.00
Costo de Ventas	35,891.00	2,149.36	21,759.00	5,190.92	7,460.08	2,082.30	87,017.00
Utilidad Bruta	15,301.00	1,027.14	4,661.00	566.31	2,911.32	609.54	10,120.00
Gastos en vtas, adm y generales	9,645.00	617.81	3,295.00	231.94	2,196.17	361.24	8,680.00
Gastos en I&D	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Depreciación y Amortización	0.00	0.00	69.00	10.17	0.00	0.00	0.00
Otros Gastos de Operación	5.00	0.00	-16.00	172.61	0.00	0.00	0.00
Utilidad en Operaciones	5,651.00	409.33	1,313.00	151.60	715.14	248.30	1,440.00
Balance General							
Ctas x Cobrar	18,961.00	1,584.48	6,582.00	687.31	1,127.52	976.76	15,467.00
Inventario	4,876.00	160.26	550.00	491.62	1,327.80	371.29	3,608.00
PPyE	5,890.00	225.68	298.00	105.73	311.50	344.10	3,133.00
Ctas x Pagar	11,184.00	227.98	5,932.00	775.77	861.00	525.41	20,528.00

2014

2014	LifeHealthcare Group Limited	Medius Co., Ltd.	Holdings	Owens & Minor Inc.	Patterson Companies, Inc.	Yamashita Medical Instruments Co.,Ltd.	Hokuyaku Takeyama Holdings Inc.
País	#N/A	Japón		EE.UU.	#N/A	Japón	Japón
Cierre del Ejercicio	30/06/2014	30/06/2014		31/12/2014	26/04/2014	31/05/2014	31/03/2014
Tasa de Interés	4.85%	1.25%		3.25%	3.25%	1.25%	1.25%
Moneda	AUD	JPY		USD	USD	JPY	JPY
Estado de Resultados							
Ventas Netas	87.23	145,969.00		9,440.18	4,063.72	51,049.00	214,465.00
Costo de Ventas	38.84	130,955.00		8,267.22	2,865.44	44,844.00	197,902.00
Utilidad Bruta	48.39	15,014.00		1,172.97	1,198.28	6,205.00	16,563.00
Gastos en vtas, adm y generales	29.73	13,040.00		926.98	852.52	5,220.00	14,291.00
Gastos en I&D	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	23.00
Depreciación y Amortización	3.19	373.00		57.13	0.00	148.00	0.00
Otros Gastos de Operación	3.30	0.00		-8.18	0.00	0.00	54.00
Utilidad en Operaciones	12.17	1,601.00		197.04	345.76	837.00	2,195.00
Balance General							
Ctas x Cobrar	12.80	24,486.00		822.39	607.58	7,362.00	48,498.00
Inventario	27.47	5,413.00		872.46	436.46	1,797.00	14,548.00
PPyE	8.44	2,909.00		232.98	204.94	2,624.00	12,486.00
Ctas x Pagar	10.16	27,735.00		608.85	342.06	11,256.00	65,594.00

2013

2013	As One Corp.	Cowealth Medical Holding Co., Ltd.	DVx Inc.	EBOS Group Ltd.	Henry Schein, Inc.	Hi-Clearance Inc.	Kawanishi Holdings, Inc.
País	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
Cierre del Ejercicio	31/03/2013	31/12/2013	31/03/2013	30/06/2013	28/12/2013	31/12/2013	30/06/2013
Tasa de Interés	1.28%	6.00%	1.28%	5.86%	3.25%	2.21%	1.28%
Moneda	JPY	TWD	JPY	NZD	USD	TWD	JPY
Estado de Resultados							
Ventas Netas	48,128.00	2,580.36	22,872.00	1,823.17	9,560.65	2,649.89	96,223.00
Costo de Ventas	33,509.00	1,676.28	18,783.00	1,599.70	6,904.63	2,033.87	86,147.00
Utilidad Bruta	14,619.00	904.08	4,089.00	223.47	2,656.01	616.02	10,076.00
Gastos en vtas, adm y generales	9,585.00	579.33	2,893.00	88.37	1,978.96	381.01	8,518.00
Gastos en I&D	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Depreciación y Amortización	0.00	0.00	71.00	4.92	0.00	0.00	0.00
Otros Gastos de Operación	18.00	0.00	0.00	1.53	0.00	0.00	1.00
Utilidad en Operaciones	5,016.00	324.75	1,125.00	128.65	677.05	235.01	1,557.00
Balance General							
Ctas x Cobrar	17,948.00	1,100.03	5,471.00	724.98	1,055.22	940.83	16,159.00
Inventario	4,586.00	180.22	470.00	558.35	1,250.40	336.50	3,258.00
PPyE	6,095.00	220.33	242.00	95.92	275.89	337.69	2,899.00
Ctas x Pagar	10,100.00	175.02	5,351.00	824.70	824.50	539.46	20,785.00

2013

2013	LifeHealthcare Group Limited	Medius Co., Ltd.	Holdings	Owens & Minor Inc.	Patterson Companies, Inc.	Yamashita Medical Instruments Co.,Ltd.	Hokuyaku Takeyama Holdings Inc.
País	#N/A	Japón	EE.UU.	#N/A	Japón	Japón	
Cierre del Ejercicio	30/06/2013	30/06/2013	31/12/2013	27/04/2013	31/05/2013	31/03/2013	
Tasa de Interés	5.86%	1.28%	3.25%	3.25%	1.28%	1.28%	
Moneda	AUD	JPY	USD	USD	JPY	JPY	
Estado de Resultados							
Ventas Netas	76.94	134,010.00	9,071.53	3,637.21	47,132.00	205,215.00	
Costo de Ventas	32.34	120,072.00	7,954.46	2,446.44	41,532.00	189,798.00	
Utilidad Bruta	44.60	13,938.00	1,117.08	1,190.77	5,600.00	15,417.00	
Gastos en vtas, adm y generales	26.98	12,143.00	863.66	836.31	4,930.00	13,529.00	
Gastos en I&D	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Depreciación y Amortización	2.93	437.00	50.59	0.00	142.00	0.00	
Otros Gastos de Operación	3.15	0.00	-7.69	0.00	0.00	-36.00	
Utilidad en Operaciones	11.55	1,358.00	210.53	354.46	528.00	1,924.00	
Balance General							
Ctas x Cobrar	10.06	23,899.00	771.35	448.16	7,913.00	44,022.00	
Inventario	24.24	4,711.00	771.66	360.56	1,593.00	14,058.00	
PPyE	8.48	2,869.00	191.96	192.02	2,617.00	12,135.00	
Ctas x Pagar	9.53	25,273.00	643.87	249.80	10,352.00	61,350.00	

2012

2012	As One Corp.	Cowearth Medical Holding Co., Ltd.	DVx Inc.	EBOS Group Ltd.	Henry Schein, Inc.	Hi-Clearance Inc.	Kawanishi Holdings, Inc.
País	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
Cierre del Ejercicio	31/03/2012	31/12/2012	31/03/2012	30/06/2012	29/12/2012	31/12/2012	30/06/2012
Tasa de Interés	1.53%	6.00%	1.53%	6.53%	3.25%	2.12%	1.53%
Moneda	JPY	TWD	JPY	NZD	USD	TWD	JPY
Estado de Resultados							
Ventas Netas	47,204.00	2,239.33	20,487.00	1,428.68	8,939.97	2,381.45	74,744.00
Costo de Ventas	32,623.00	1,452.53	16,760.00	1,265.00	6,432.45	1,939.43	66,849.00
Utilidad Bruta	14,581.00	786.80	3,727.00	163.68	2,507.51	442.02	7,895.00
Gastos en vtas, adm y generales	9,197.00	575.23	2,756.00	68.13	1,873.36	293.55	7,120.00
Gastos en I&D	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.82	0.00
Depreciación y Amortización	0.00	0.00	78.00	3.67	0.00	0.00	0.00
Otros Gastos de Operación	20.00	0.00	0.00	0.39	0.00	0.00	9.00
Utilidad en Operaciones	5,364.00	211.57	893.00	91.49	634.15	147.65	766.00
Balance General							
Ctas x Cobrar	17,885.00	808.71	5,313.00	174.32	1,015.19	949.67	14,068.00
Inventario	4,670.00	246.70	531.00	163.00	1,203.51	296.19	3,180.00
PPyE	6,245.00	193.81	215.00	23.50	273.46	323.13	2,878.00
Ctas x Pagar	10,203.00	124.72	4,747.00	258.21	787.66	562.89	18,506.00

2012

2012	LifeHealthcare Group Limited	Medius Co., Ltd.	Holdings	Owens & Minor Inc.	Patterson Companies, Inc.	Yamashita Medical Instruments Co.,Ltd.	Hokuyaku Takeyama Holdings Inc.
País	#N/A	Japón	EE.UU.	#N/A	Japón	Japón	
Cierre del Ejercicio	30/06/2012	30/06/2012	31/12/2012	28/04/2012	31/05/2012	31/03/2012	
Tasa de Interés	6.53%	1.53%	3.25%	3.25%	1.53%	1.53%	
Moneda	AUD	JPY	USD	USD	JPY	JPY	
Estado de Resultados							
Ventas Netas	70.30	132,833.00	8,868.32	3,535.66	44,325.00	202,402.00	
Costo de Ventas	32.00	119,584.00	7,943.67	2,373.15	38,949.00	187,404.00	
Utilidad Bruta	38.30	13,249.00	924.65	1,162.51	5,376.00	14,998.00	
Gastos en vtas, adm y generales	20.10	11,928.00	682.60	804.51	4,799.00	13,230.00	
Gastos en I&D	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Depreciación y Amortización	1.80	480.00	39.60	0.00	163.00	0.00	
Otros Gastos de Operación	6.50	13.00	-4.56	0.00	0.00	16.00	
Utilidad en Operaciones	9.90	828.00	207.02	358.01	414.00	1,752.00	
Balance General							
Ctas x Cobrar	0.00	24,651.00	678.04	464.87	7,304.00	45,327.00	
Inventario	0.00	4,656.00	763.76	319.95	1,603.00	12,888.00	
PPyE	0.00	2,984.00	191.84	195.47	2,650.00	11,885.00	
Ctas x Pagar	0.00	27,475.00	603.14	207.92	10,102.00	62,235.00	

Apéndice H Descripción de Negocios de las Compañías Comparables

Nombre de la Compañía	Descripción de Negocios
As One Corp.	As One Corp. engages in the sale of scientific instruments in Japan. The company offers scientific instruments for university and corporate research institutes, which include temperature/humidity control and measuring/surveying instruments, as well as universal products used for cooling, heating, mixing, absorption, pressurization, and conveyance; microscopes, glass slides, and tissue culture products required for biotechnology, magnifying glasses indispensable for precision work, plus filters, and dispensing devices required for analysis technology; equipment indispensable for research facilities, including experimental platforms, fume hoods, and pharmaceutical depositories, as well as storage equipment, wagons, laboratory chairs, and conveyance equipment; containers required for storage or preservation of samples, reagents, materials, and others; necessities for experiments; and equipment for laboratories. It also provides industrial instruments, such as dehumidifying storage products; equipment for organization, conveyance, etc.; equipment for sterilization/disinfecting and cleaning, including ultrasonic cleaners for washing/drying, detergents, and drying tools; testers for ensuring safety or the environment; and tools and containers used in clean rooms, as well as dust-proof and anti-static products, such as clean room clothes and mats indispensable for production of semiconductors, electronic components, or precision manufacturing. In addition, the company offers nursing instruments, such as white gowns, masks, and gloves; and rack systems to be installed in nurses stations, as well as various products, supplies, and equipment required for hospital nursing or care; and other scientific instruments, including research equipment and instruments, semiconductor products, food hygiene testing equipment, devices for fine particles, and others. The company was founded in 1933 and is headquartered in Osaka, Japan.
Cowealth Medical Holding Co., Ltd.	Cowealth Medical Holding Co., Ltd. operates as a medical distribution company primarily in the diagnostic clinical laboratory field in China. It also offers products in ophthalmology and MRI-guided radiation therapy fields. The company was founded in 1997 and is based in Shanghai, China.
DVx Inc.	DVx Inc. engages in the import/export of medical devices and related peripheral devices in Japan. It sells arrhythmia-related products, such as pacemakers, ICDs, electrode catheters, and ablation catheters. The company also offers ischemia-related products comprising ACIST CVI contrast delivery systems; excimer laser systems; RADPAD that reduces scatter radiation exposure to medical personnel during fluoroscopy procedures; RADNEK, which reduces scatter radiation exposure to the thyroid in medical personnel during fluoroscopy procedures; RADCAP that reduces scatter radiation exposure to the head of medical personnel during fluoroscopy procedures; Lapis Blue; Resolution/Resolution SD; and Wonder Belt. In addition, DVx Inc. is involved in the research and development of medical devices and related peripheral devices; internal and external medical and medical device-related general consulting and services; and medical publishing and market research activities. The company delivers products through its sales agents. DVx Inc. was founded in 1986 and is headquartered in Tokyo, Japan.
EBOS Group Ltd.	EBOS Group Limited engages in the marketing, wholesale, and distribution of healthcare, medical, pharmaceutical, and animal care products in Australia and New Zealand. It operates in two segments, Healthcare and Animal Care. The company offers health logistics; loyalty, generics, compliance, business intelligence, and store software services for pharmacy industry; pharmacy management software; professional education programs, health services, ecommerce and loyalty systems, personalized support, and store network solutions; and branding and signage solutions, marketing and promotions, ticketing program, individual store layouts and planograms, loyalty membership, and store performance benchmarking tools to pharmacies, as well as markets and sells health and personal care products. It is also involved in the logistics and distribution of daily medical consumables, surgical solutions, and medical and healthcare equipment; provision of healthcare supply chain solutions; wholesale and distribution of products to public and private hospitals, day surgeries, government, and non-profit health agencies; medication management solutions; and products and home delivery services to nursing organizations and health professionals. In addition, the company offers healthcare distribution, warehousing, clinical trial management, and product registration services; contract logistics services, such as inventory management, warehousing, and distribution of healthcare products; and clinical trial logistics. Further, it markets and distributes premium food for dogs and cats, and fish tanks; wholesale of veterinary products for companion animals, production animals, and equine world; and engages in specialty pet retail, supermarkets, and pet food retail activities. The company was formerly known as Early Brothers Trading Co. Ltd. and changed its name to EBOS Group Limited in 1986. EBOS Group Limited was founded in 1922 and is headquartered in Melbourne, Australia.
Henry Schein, Inc.	Henry Schein, Inc. provides health care products and services to dental practitioners and laboratories, animal health clinics, physician practices, government, institutional health care clinics, and other alternate care clinics worldwide. It operates in two segments, Health Care Distribution; and Technology and Value-Added Services. The Health Care Distribution segment offers dental products, such as infection-control products, handpieces, preventatives, impression materials, composites, anesthetics, teeth, dental implants, gypsum, acrylics, articulators, abrasives, dental chairs, delivery units and lights, X-ray supplies and equipment, equipment repair, and high-tech and digital restoration equipment. This segment also provides animal health products, including branded and generic pharmaceuticals, surgical and consumable products and services, and equipment; and medical products comprising branded and generic pharmaceuticals, vaccines, surgical products, diagnostic tests, infection-control products, X-ray products, equipment, and vitamins. The Technology and Value-Added Services segment offers software, technology, and other value-added services and products, consisting of practice management software systems for dental and medical practitioners, and animal health clinics. This segment

Nombre de la Compañía	Descripción de Negocios
	also provides value-added practice solutions, such as financial services on a non-recourse basis, e-services, practice technology, network and hardware services, and continuing education services for practitioners. The company was founded in 1932 and is headquartered in Melville, New York.
Hi-Clearance Inc.	Hi-Clearance Inc. supplies medical devices for the renal, cardiac, radiation, dental, oral surgery, and metabolism markets in Taiwan. The company offers dialyzers, dialysis machines, RO machines, and relative consumables and drugs; interventional cardiology, interventional radiology, and vascular surgery devices; dental consumables, implant material, and equipment; blood glucose monitors, and relative consumables and nutrition products; and healthy and natural drinks, as well as operates as an OEM supplier for beverage raw materials and concentrates. It is also involved in the design and management of dialysis centers, as well as in hemodialysis management in China. Hi-Clearance Inc. was founded in 1989 and is headquartered in New Taipei, Taiwan.
Hokuyaku Takeyama Holdings Inc.	Hokuyaku Takeyama Holdings, Inc., through its subsidiaries, engages in the wholesale of pharmaceuticals and medical equipment. It offers products in the areas of prevention, diagnosis, treatment, dispensing, rehabilitation, and nursing care. The company is based in Sapporo, Japan.
Kawanishi Holdings, Inc.	Kawanishi Holdings, Inc. engages primarily in the wholesale distribution of medical equipment. It sells surgery related supplies, orthopedic consumables, cardiovascular consumables, and facilities and equipment. The company is also involved in the supply, processing, and distribution of medical materials; and supplying analytical instruments and research reagents for researchers and agriculture clients, as well as test equipment and diagnostic reagents. In addition, it engages in the sale and rental of welfare equipment and nursing care products, such as a wheelchairs, electric beds, and portable toilets. The company was formerly known as Kawanishi Co., Ltd. and changed its name to Kawanishi Holdings, Inc. in January 2004. Kawanishi Holdings, Inc. was founded in 1967 and is headquartered in Okayama, Japan.
LifeHealthcare Group Limited	LifeHealthcare Group Limited engages in the sale of medical devices in Australia and New Zealand. The company provides various spine surgery products, including mazor robotics renaissance guidance systems, cervical spine systems, thoracolumbar spine systems, dynamic spine systems, retractors and instruments, biomaterials, adhesion barriers and hemostasis, BodyTom CT scanners, and bracing products; orthopedic products comprising hip, pediatrics, soft tissues, and knee joints; and neurosurgery products, such as plaque excision systems, PTA balloons, stents, embolic protection, and thrombectomy systems. It also offers neurophysiology products consisting of adaptors, cables, caps, electrodes, leads, gels, needles, probes, straps, tapes, tips, and other devices; general, ophthalmology, orthopedic, obstetric gynecology, cardio thoracic, and ENT instruments and consumables; gastric banding products; capital equipment that include Bodytom CT scanners, specialized surgical tables, serres suction liner systems, Doro headclamp systems, BFW surgical headlights, general operating room tables, and pressure management products; and cardiology systems. LifeHealthcare Group Limited was founded in 2006 and is headquartered in North Ryde, Australia.
Medius Holdings Co., Ltd.	Medius Holdings Co., Ltd. operates in the healthcare industry in Japan. The Medical Equipment Sale segment is involved in the sale of medical equipment to hospitals and medical facilities; provision of repair, after-care, and general maintenances services; and supply of medical supplies and materials for clinical, diagnostic testing, and surgical use. This segment also offers application service provider services for software, which is used for the purchase and inventory management of medical materials to hospitals, medical facilities, medical supplies dealers, and SPD business owners. The Nursing and Welfare segment engages in the sale and rental of nursing and welfare equipment, including fixtures and consumables to hospitals, medical facilities, and individuals. The company was formerly known as Kyowa Medical Holdings, Inc. and changed its name to Medius Holdings Co., Ltd. in October 2010. Medius Holdings Co., Ltd. was founded in 2009 and is headquartered in Tokyo, Japan.
Owens & Minor Inc.	Owens & Minor, Inc., together with its subsidiaries, operates as a healthcare logistics company. It operates through two segments, Domestic and International. The company offers supply chain assistance to the providers of healthcare services; and the manufacturers of healthcare products, supplies, and devices. Its service portfolio consists of procurement, inventory management, delivery, and sourcing of products for the healthcare market. The company also provides supplier management, analytics, inventory management, outsourced resource management, clinical supply management, and business process consulting services; and warehousing and transportation solutions comprising storage, controlled-substance handling, cold-chain, emergency and export delivery, and pick and pack services; and other services, such as order-to-cash, re-labeling, customer service, and returns management services, as well as custom procedure trays. In addition, it engages in the third-party logistics and kitting businesses. The company's portfolio of medical and surgical supplies comprises branded products purchased from manufacturers and proprietary private-label products. It serves hospitals, integrated healthcare systems, group purchasing organizations, the U.S. federal government, and biotechnology industries, as well as manufacturers of life-science and medical devices and supplies, including pharmaceuticals. The company has operations in the United States, the United Kingdom, France, Germany, and other European countries. It delivers its services through internal fleet, common carrier, or parcel services, as well as cold-chain delivery trucks. The company was founded in 1882 and is headquartered in Mechanicsville, Virginia.
Patterson Companies, Inc.	Patterson Companies, Inc. distributes dental, veterinary, and rehabilitation supplies. Its Dental Supply segment offers consumable dental supplies; impression and restorative materials; hand pieces; hand instruments; sterilization products; anesthetics; infection control products; paper, cotton, and other disposable products; and toothbrushes and dental accessories. This segment also provides printed office products, office filing supplies, and practice management systems; and radiography equipment, dental chairs and hand piece control units, diagnostic equipment, sterilizers, dental lights and compressors, chair-side restoration systems, digital imaging products, and inter-oral cameras. In addition, it develops and markets software for scheduling, billing, charting, and capturing/storing/retrieving digital images; and provides hardware and networking solutions, patient education products and services, software services, dental office layout and design, and equipment financing, as well as equipment installation, repair, and maintenance services. The company's

Nombre de la Compañía	Descripción de Negocios
	<p>Veterinary Supply segment offers pharmaceuticals, vaccines, parasiticides, diagnostics, pet foods, nutritional products, and consumable supplies, as well as veterinary equipment and software; and develops and markets practice management software, client education software, and Web-based client communication portal. Its Rehabilitation Supply segment offers distributed and self-manufactured rehabilitation medical supplies and assistive products to acute care hospitals, long-term care facilities, rehabilitation clinics, dealers, and schools. The company serves North American dental supply; U.S. and U.K. veterinarian supply; and the worldwide rehabilitation and assistive products supply markets. The company was formerly known as Patterson Dental Company and changed its name to Patterson Companies, Inc. in June 2004. Patterson Companies, Inc. was founded in 1877 and is based in St. Paul, Minnesota.</p>
WONIK Co., LTD.	<p>WONIK Co., LTD. is engaged in the distribution of medical appliances in South Korea. It offers endoscopes, laser devices, and ultrasound diagnostic devices. The company is also involved in the import and distribution of lighting equipment, raw materials, and components used in semiconductors, electric appliances, electronics, and communication industries. In addition, it distributes device products, such as automotive parts, cables, assembly items, PC boards, speakers, aluminum tubes, cases, and batteries. WONIK Co., LTD. was founded in 1981 and is headquartered in Seongnam, South Korea.</p>
Yamashita Medical Instruments Co.,Ltd.	<p>Yamashita Medical Instruments Co., Ltd. sells, rents, and leases medical equipment to university hospitals, hospitals, and clinics primarily in Japan. It offers equipment, such as diagnostic imaging, general-purpose medical, clinical testing, orthopedic, scientific instruments, medical office computer, and home care equipment, as well as medical equipment for animals. The company also offers other services, which include support services in opening clinics; medical gas piping equipment work; maintenance services; medical waste collection and transportation; medical institutions consulting; and welfare nursing care products. In addition, it is involved in the development and operation of article management and logistics system. The company was formerly known as Yamashita medical instrument shop and changed its name to Yamashita Medical Instruments Co., Ltd. in September 1960. Yamashita Medical Instruments Co., Ltd. was founded in 1926 and is headquartered in Fukuoka, Japan.</p>

Apéndice I *Información Financiera para cálculo de Modelo Z*

	Nipro
Country	MEXICO
Fiscal Year	2015
Total Current Assets	582,888,875
Net Stated Inventory	312,779,045
Net Accounts Receivable	176,084,752
Other Current Assets	72,706,225
Total Cash & Short Term Investment	21,318,853
Fixed Assets	195,367,675
Net Property, Plant & Equipment	195,367,675
Intangibles	-
Goodwill	
Other Intangibles	
Deferred Taxes	
Investments	
Long Term Associated Companies	
Total Assets	778,256,550
Total Current Liabilities	472,091,549
Other Current Liabilities	
Non-Current Liabilities	306,962,123
Total Liabilities and Debt	779,053,672
Total Shareholders' Equity	- 797,121
Share Capital	121,728,000
Common Stock/Shares	
Other	- 122,525,121
Retained Earnings	
Total Liabilities and Equity	778,256,551
Enterprise Value	
Total revenues	668,196,576
Net sales	668,196,576
Other revenues	
Cost of Goods Sold	648,689,346
Research & Development expenses	
Other Operating Items	56,055,888
EBIT	- 36,548,658
Total Depreciation, Amort. & Depl.	-
Depreciation	
Amortization & Depletion	
Operating Income After Deprec. & Amort.	- 36,548,658

Bibliografía

- 1) Acosta Michel, L. F. (2005). *Los precios de transferencia en la industria maquiladora en México*. México.
- 2) Bettinger Barrios, H. (2005). *PRECIOS DE TRANSFERENCIA SUS EFECTOS FISCALES*. México: ISEF.
- 3) Buckley, P. (2004). *The Challenge of International Business*. EUA: Macmillan.
- 4) Campagnale, N. P. (2000). *El impacto de la tributación sobre las operaciones internacionales*. México.
- 5) Casas Chavelas, J. (2008). *Precios de transferencia: marco teórico, jurídico y práctico*. México.
- 6) *Compendio sobre precios de transferencia*. (2001).
- 7) Cordón Ezquerro, T. (2010). *Fiscalidad de los precios de Transferencia (operaciones vinculadas)*. México: Centro de Estudios Financieros.
- 8) Cosín Ochaita, R. (2007). *Fiscalidad de los Precios de Transferencia*. España: CISS.
- 9) EY. (2014). *2014 Worldwide Transfer Pricing Reference Guide*. Obtenido de <http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/International-Tax/Transfer-Pricing-and-Tax-Effective-Supply-Chain-Management/Worldwide-Transfer-Pricing-Reference-Guide---Country-list>
- 10) Feinschreiber, R. (1998). *Transfer Pricing Handbook*. EUA.
- 11) Hurtado, M., & Ahrens, E. (2005). *Comentarios sobre la revisión de los miembros de la OCDE al esquisma de Precios de Transferencia de México*. Pricewater House Coopers.
- 12) Latapí Ramírez, M. (2003). *Casos Prácticos Sobre los Precios de Transferencia*. México: ISEF.
- 13) *Ley del Impuesto Sobre la Renta*. (2013). México.
- 14) Macías Gabriel, C. O.-B. (2015). *Plan BEPS de la OCDE*. México.
- 15) Mosqueda Almanza, R. M. (2009). *Precios de Transferencia: estrategia y norma fiscal*. México.
- 16) OECD, Servicio de Administración Tributaria, Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (2003). *Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*. México: OECD.
- 17) Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. (2013). *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales*. Obtenido de <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202436-es>

- 18) Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2011). *Legislación en Materia de Transferencia - Propuesta de Enfoque*. OCDE.
- 19) Puente, M. (2010). *Las empresas Multinacionales en México y la Evasión en el Impuesto Sobre la Renta*. San Luis Potosí.
- 20) Sala Galvañ, G. (2003). *Los precios de transferencia internacionales: su tratamiento tributario*. México.