



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**PRECIOS DE TRANSFERENCIA:
APROXIMACIÓN TEÓRICA Y PRÁCTICA**

T E S I N A

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

P R E S E N T A

DELGADO CANDELARIO EDUARDO VALENTIN



Asesor:

Dr. Raúl Carbajal Cortés

Ciudad Universitaria, Cd. Mx., Enero, 2017



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.

DEDICATORIAS Y AGRADECIMIENTOS

Esta tesina la dedico enteramente a mi familia ya que su apoyo, comprensión y cariño han sido vitales para la elaboración y conclusión de este trabajo. Soy muy afortunado de tener tanto a unos padres amorosos y pacientes como a una hermana maravillosa y singular. Sin su presencia y guía no sería la persona y profesionista que soy hoy día, estaré en deuda con ustedes por siempre.

A Esther Candelario Nava, quien con su amor y visión de vida no ha dejado de alentarme para ser mejor cada día y poner mi mayor esfuerzo y buena cara ante los problemas. Gracias teté eres una mujer extraordinaria, tienes mi afecto y admiración total.

A Valentín Héctor Delgado Cortés, quien a través de su infinito cariño y enseñanzas ha velado incondicionalmente por mí haciéndome ver lo que realmente es importante en la vida. Mi eterno respeto y agradecimiento por todo lo que me has dado papá.

A Jessica Gloria Beatriz Delgado Candelario, una persona increíble que con sus locuras y espíritu excepcional me ha regalado incalculables sonrisas y valiosas lecciones. Eres una parte esencial en mi vida hermana, gracias por tu complicidad y comprensión.

Por otro lado agradezco a mi alma mater la Universidad Nacional Autónoma de México y su Facultad de Economía por brindarme un espacio, los conocimientos necesarios y las facilidades en sus instalaciones para realizar y finalizar mis estudios de licenciatura.

También agradezco profundamente a Bo, una mujer de calidad extraordinaria, por creer en mí, animarme a seguir adelante, compartir su tiempo y auxiliarme con su experiencia en el tema para poder completar esta investigación. Este logro también es tuyo Bo.

Finalmente reconozco el apoyo del Dr. Raúl Carbajal Cortés por haber aceptado ser mi asesor y conducirme con paciencia en el desarrollo de este trabajo. De igual forma doy las gracias a los sinodales Miguel Jiménez, Alejandro Montoya, Miguel González y Santiago Anima por sus observaciones y comentarios realizados.

CONTENIDO

PREFACIO	1
CAPÍTULO I NOCIONES TEÓRICAS DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	5
I.1 INTRODUCCIÓN	5
I.2 ENFOQUE ECONÓMICO-ADMINISTRATIVO	7
I.2.1 APROXIMACIÓN MICROECONÓMICA.....	8
I.2.2 LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y LA VENTAJA COMPETITIVA.....	50
I.3 VISIÓN NORMATIVA-TRIBUTARIA	54
I.3.1 SOBRE EL CONCEPTO DE PARTES RELACIONADAS.....	55
I.3.2 TRANSACCIONES SUJETAS A ANÁLISIS EN PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....	60
I.3.3 EL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA.....	63
I.3.4 ELEMENTOS PARA APLICAR EL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA.....	66
I.3.4.1 IDENTIFICACIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES O FINANCIERAS.....	66
I.3.4.2 RECONOCIMIENTO DE UNA TRANSACCIÓN DEFINIDA CON EXACTITUD.....	78
I.3.4.3 PÉRDIDAS.....	79
I.3.4.4 EL EFECTO DE POLÍTICAS GUBERNAMENTALES.....	80
I.3.4.5 ECONOMÍAS DE LOCALIZACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LOS MERCADOS LOCALES.....	81
I.3.4.6 OTRAS DISPOSICIONES.....	83
I.3.5 MÉTODOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....	85
I.3.5.1 MÉTODOS TRADICIONALES.....	88
I.3.5.2 MÉTODOS TRANSACCIONALES.....	96
I.3.6 EL RANGO INTERCUARTIL.....	114
CAPÍTULO II EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	121
II.1 INTRODUCCIÓN	121
II.2 EL PANORAMA INTERNACIONAL	121
II.2.1 NORUEGA.....	122
II.2.2 REINO UNIDO.....	122
II.2.3 LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA.....	125
II.2.4 LOS DESARROLLOS SIMULTÁNEOS DE LOS EUA Y LA OCDE.....	130
II.2.5 EL LIBRO BLANCO DE LOS EUA.....	132
II.2.6 LAS REGULACIONES PROPUESTAS EN 1992.....	135
II.2.7 LAS ORDENACIONES TEMPORALES Y FINALES DE LA SECCIÓN 482 DEL CÓDIGO DE IMPUESTOS INTERNOS.....	137
II.2.8 LAS GUÍAS DE LA OCDE DE 1995 Y SU ACTUALIZACIÓN HASTA 1999.....	140
II.2.9 LAS REFORMAS A LAS GUÍAS DE LA OCDE EN 2010.....	145
II.2.10 EL FENÓMENO BEPS.....	148
II.3 DESARROLLO DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN MÉXICO	154
II.3.1 LOS ORÍGENES: LA LISR DE 1965 Y DE 1981.....	155
II.3.2 EL GATT Y LA INCORPORACIÓN A LA OCDE.....	158
II.3.3 EL PAPEL DE LAS EMPRESAS MAQUILADORAS.....	160
II.3.4 LA INFLUENCIA DE LAS GUÍAS DE LA OCDE.....	162
II.3.5 LAS ENMIENDAS DEL PERIODO 1998-2001.....	167
II.3.6 EL IMPACTO DE LA LISR DE 2002.....	168
II.3.7 LAS ORDENANZAS COMPLEMENTARIAS DEL 2003.....	170
II.3.8 EL PROGRESO EN PRECIOS DE TRANSFERENCIA DE 2004 A 2012.....	173
II.3.9 LAS ACCIONES CONTRA LOS BEPS Y LA REFORMA FISCAL DE 2014.....	175
II.3.9.1 LAS MODIFICACIONES AL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN.....	177
II.3.9.2 LA NUEVA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.....	179

II.3.9.3 EL PANORAMA EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA.....	182
II.3.10 LOS ESTATUTOS VIGENTES A PARTIR DE 2016.....	183
CAPÍTULO III CASO DE ESTUDIO	187
III.1 INTRODUCCIÓN	187
III.2 RESUMEN EJECUTIVO	187
III.2.1 CARACTERIZACIÓN DE ENTIDADES.....	188
III.2.2 RESULTADOS DEL ANÁLISIS	189
III.2.2.1 SEGMENTO DE FINANCIAMIENTO	189
III.2.2.2 SEGMENTO DE INVENTARIO TERMINADO.....	189
III.2.2.3 SEGMENTO DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS.....	190
III.2.3 CONCLUSIONES.....	191
III.3 PROPÓSITO Y ALCANCE DEL ESTUDIO	191
III.4 REQUERIMIENTOS LEGALES.....	192
III.5 ANTECEDENTES Y ASPECTOS RELEVANTES DE LA COMPAÑÍA.....	193
III.5.1 HISTORIA DE GRUPO KÖHLER	193
III.5.2 ESTRUCTURA CORPORATIVA DE KÖHLER Mx.....	195
III.6 ANÁLISIS FUNCIONAL	196
III.6.1 FUNCIONES	196
III.6.2 ACTIVOS.....	201
III.6.3 RIESGOS	202
III.7 ANÁLISIS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	205
III.7.1 INTERESES DEVENGADOS	205
III.7.1.1 TÉRMINOS CONTRACTUALES Y FACTORES RELEVANTES DE LA OPERACIÓN	206
III.7.1.2 SELECCIÓN DEL MEJOR MÉTODO	207
III.7.1.3 BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE COMPARABLES.....	210
III.7.1.4 RANGO INTERCUARTIL	212
III.7.1.5 CONCLUSIÓN	212
III.7.2 COMPRA NETA DE INVENTARIOS PARA DISTRIBUCIÓN	212
III.7.2.1 TÉRMINOS CONTRACTUALES Y FACTORES RELEVANTES DE LA OPERACIÓN	212
III.7.2.2 PARTE ANALIZADA.....	214
III.7.2.3 SELECCIÓN DEL MEJOR MÉTODO	215
III.7.2.4 DETERMINACIÓN DEL INDICADOR DE RENTABILIDAD	216
III.7.2.5 BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE COMPARABLES.....	217
III.7.2.6 PERIODO A EVALUAR.....	219
III.7.2.7 AJUSTES DE CAPITAL UTILIZADOS.....	220
III.7.2.8 RANGO INTERCUARTIL	221
III.7.2.9 CONCLUSIÓN	221
III.7.3 CONTRATACIÓN DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS	222
III.7.3.1 TÉRMINOS CONTRACTUALES Y FACTORES RELEVANTES DE LA OPERACIÓN	222
III.7.3.2 PARTE ANALIZADA.....	223
III.7.3.3 SELECCIÓN DEL MEJOR MÉTODO	223
III.7.3.4 DETERMINACIÓN DEL INDICADOR DE RENTABILIDAD	226
III.7.3.5 BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE COMPARABLES.....	226
III.7.3.6 PERIODO A EVALUAR.....	228
III.7.3.7 AJUSTES DE CAPITAL UTILIZADOS.....	228
III.7.3.8 RANGO INTERCUARTIL	228
III.7.3.9 CONCLUSIÓN	229

CONSIDERACIONES FINALES	230
ANEXOS	233
A. INFORMACIÓN FINANCIERA DE KÖHLER Mx.	234
B. INFORMACIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS COMPARABLES.....	236
C. DESCRIPCIÓN DE NEGOCIOS DE EMPRESAS COMPARABLES.....	254
D. MATRIZ DE ACEPTACIÓN Y RECHAZO DE EMPRESAS COMPARABLES.	263
E. AJUSTES DE CAPITAL REALIZADOS A LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE EMPRESAS COMPARABLES.....	269
BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA	273

PREFACIO

El presente trabajo esboza un acercamiento entorno a lo que en la literatura económica y fiscal se denomina precios de transferencia; tema de gran importancia para todas aquellas empresas, principalmente las multinacionales, que comercializan bienes tangibles e intangibles y servicios de diversa índole entre la casa matriz y sus subsidiarias o bien entre estas, las cuales en la práctica se denominan "partes relacionadas".

Frente al grado de interdependencia que impera actualmente en la economía internacional y el papel cada vez más relevante de las empresas multinacionales en los flujos de comercio mundial, es necesario estudiar las transacciones intrafirma internacionales ya que dicha situación representa grandes desafíos y complejidades para más de una disciplina en el marco de la fragmentación productiva de bienes y servicios que tiene lugar en diversos países.

Dentro del campo económico uno de los principales problemas al que se ven enfrentadas las empresas que efectúan operaciones con partes relacionadas es cómo fijar los precios "óptimos" de los bienes y servicios transferidos entre ellas. Es preciso mencionar que este proceso tiene repercusiones que alcanzan numerosos aspectos de cualquier compañía tales como el administrativo, el fiscal, el organizacional, entre otros; por ende resulta trascendental que se tenga en cuenta una visión multifactorial al momento de abordar el tema.

A nivel internacional la perspectiva fiscal de los precios de transferencia, que involucra tanto a las empresas como a las autoridades tributarias, es una de las áreas que más ha evolucionado y ganado una notable relevancia y vinculación con el ámbito económico; debido principalmente a que aquellos también guardan un vínculo directo con la obtención de ingresos fiscales y la base gravable de un país.

Por lo anterior las autoridades fiscales de diversos países han recurrido a través del tiempo a numerosas regulaciones legales, procedimientos administrativos y metodologías de precios de transferencia para evitar agravios tributarios en su jurisdicción. Y es que debido a que en cada nación existen tasas impositivas diferentes y que el principal objetivo de las empresas es maximizar sus ganancias,

entonces subsiste un incentivo para que estas últimas establezcan estrategias de precios de transferencia con la finalidad de reducir el pago de impuestos o bien facilitar el traslado de sus utilidades, y con ello su nivel tributación efectiva, de un país con una tasa impositiva mayor hacia jurisdicciones con gravámenes menores.

Con el surgimiento de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos los convenios y consensos multilaterales que se han logrado consumir al interior de dicho organismo para tender diversos temas relacionados a la materia, han hecho que la práctica de precios de transferencia, especialmente en sus países miembros, se conduzca con base en directrices que toman en cuenta aspectos económicos y fiscales valiosos emanados de los intercambios intrafirma y a los cuales pudiesen verse enfrentados tanto las autoridades como las empresas.

En México el tema referido comenzó a tomar mayor importancia a partir de su ingreso a dicha organización y desde entonces se han ido añadiendo y modificando diversas normas que obligan a los contribuyentes a obtener y conservar la documentación que demuestre que sus operaciones con partes relacionadas se llevaron a cabo de acuerdo al Principio de Plena Competencia o Arm's Length Principle, el cual goza de aceptación internacional y que en esencia busca que los precios y/o contraprestaciones pactadas en dichas transacciones sean consistentes con las que, bajo ciertas circunstancias, hubieran utilizado entidades independientes en operaciones comparables.

En vista de lo anterior, se puede afirmar que los precios de transferencia representan un elemento clave en el ámbito gerencial y operativo ya que permiten vislumbrar a grandes rasgos la manera en que las empresas que conforman un grupo multinacional actúan y generan rentabilidad conforme a las relaciones comerciales que forjan entre ellas.

De igual forma la importancia de los precios intrafirma radica en que estos coadyuvan en el cumplimiento de los objetivos comerciales y de mercado de una empresa multinacional y al mismo tiempo fungen como elemento de vigilancia, control y cumplimiento de las obligaciones tributarias en las jurisdicciones donde opera.

En consecuencia el objetivo general este trabajo es describir sistemáticamente los principales conceptos ligados a los precios de transferencia y presentar aquellos elementos necesarios para la elaboración de un estudio que cumpla con la legislación mexicana en la materia.

A razón de lo mencionado, el primer capítulo presenta las principales perspectivas que abordan los precios de transferencia. En la primera sección se hace un breve recuento de los elementos básicos de la teoría microeconómica para posteriormente analizar el tema con base en sus postulados. Posteriormente se delimita puntualmente cuál es la relación que pueden tener los precios de transferencia con la ventaja competitiva de una empresa.

La sección subsiguiente del capítulo mencionado trata sobre el enfoque regulatorio de los precios de transferencia y expone con base en el trabajo desarrollado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos los principales conceptos, métodos y elementos teóricos que emplean las administraciones tributarias y que deben observar y cumplir las empresas para determinar sus precios de transferencia evitando de esta manera problemas adicionales u obstáculos a sus operaciones cotidianas de negocios.

El segundo capítulo expone cómo ha ido evolucionando la perspectiva normativa de los precios de transferencia tanto en el ámbito internacional como en el nacional. Para ello se hace un breve repaso de los principales episodios que han configurado las directrices internacionales que actualmente rigen en gran parte de los países, tanto desarrollados como en desarrollo. De igual forma se presenta cómo a raíz del trabajo y esfuerzos internacionales es que en nuestro país se han ido moldeando y desarrollado la legislación y regulación del tema hasta nuestros días.

Finalmente en el tercer capítulo se exterioriza un caso de estudio hipotético de precios de transferencia que satisface los requerimientos de documentación establecidos en la legislación mexicana vigente con el propósito de exteriorizar cómo en la práctica se presenta un reporte en la materia que dé cumplimiento a las obligaciones fiscales de un contribuyente pero que al mismo tiempo puede servir

como una herramienta para determinar y modificar la situación económica de un grupo de empresas vinculadas.

Precios de transferencia es un tema bastante amplio razón por la cual es preciso advertir que por cuestiones de espacio y delimitación del objeto de estudio, en esta investigación se han dejado fuera diversas explicaciones tales como: i) los procedimientos que pudieran enfrentar los contribuyentes con las autoridades tributarias por no cumplir con el Principio de Plena Competencia, ii) los medios de defensa y resolución de controversias en la materia, iii) los efectos en otros impuestos por ajustes de precios de transferencia y iv) las formalidades, reglas legales y conductas administrativas necesarias para negociar un Acuerdo Anticipado de Precios, sea este unilateral, bilateral o multilateral, con la(s) administración(es) fiscal(es).

De igual forma es preciso advertir al lector que hay singularidades vertidas en las directrices de precios de transferencia de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos que no se tratan con profundidad en este trabajo, pero que son relevantes en la práctica. Estas refieren a: i) intangibles, ii) servicios intragrupo de bajo valor añadido, iii) acuerdos de contribución de costos, iv) reestructuración de empresas, entre otros.

Por lo anterior para lograr una mejor comprensión del tema se sugiere, recurrir a las publicaciones oficiales más recientes y revisar los desarrollos más importantes a nivel internacional ya que, como se verá más adelante, el marco de tratamiento de los precios de transferencia ha evolucionado constantemente en función de las transformaciones mercantiles y financieras internacionales; razón por la cual esta materia ha ganado un creciente reconocimiento en diversas partes del orbe y sería un error considerarla anacrónica o agotada desde cualquier el punto de vista.

CAPÍTULO I

NOCIONES TEÓRICAS DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

“En comparación con las cuestiones macroeconómicas o muchos otros temas microeconómicos, los precios de transferencia reciben mucho menos atención de la que merecen”
*Buss & Brada*¹

I.1 INTRODUCCIÓN

El planteamiento al que alude el concepto “precio de transferencia” guarda una estrecha relación con la empresa que para desempeñar sus transacciones de negocio en el mercado se estructura operativamente a partir de diversas unidades o subsidiarias.

Cuando por motivos económicos esta configuración se hace patente a escala internacional, dando forma a lo que actualmente se conoce como Empresa Multinacional² (EMN), es entonces que los precios de transferencia toman mayor relevancia ya que fungen como un elemento clave a nivel operativo, financiero y gerencial permitiendo a la EMN obtener tanto mayor control sobre sus unidades productivas a partir de las operaciones comerciales que celebran entre ellas como la oportunidad de generar una ventaja estratégica sobre sus competidores.

La apertura económica mundial y competencia a nivel global que ha venido progresando e intensificándose a partir de la segunda mitad del siglo pasado se refleja hoy en día en los procesos productivos y transacciones internacionales que conducen las EMN, los cuales se caracterizan por estar fragmentados, teniendo así que dichas entidades buscan ofrecer bienes y servicios a precios competitivos en diversos mercados y por otro lado pueden disponer de grandes recursos y explotar al máximo las ventajas económicas que ofrecen los países donde operan.

¹ Tomáš Buss & Jaroslav Brada. “Economics of transfer pricing reviewed”, septiembre de 2008. Disponible en: <http://ssrn.com/abstract=954333>

² La EMN se caracteriza por tener presencia en diversas jurisdicciones y contar con un sistema de producción, distribución y/o prestación de servicios constituido a partir de numerosas unidades económicas las cuales desempeñan sus actividades bajo una estrategia orientada a satisfacer sus metas económicas y que es establecida por la compañía de último nivel del grupo.

Con base en dicha estructura organizacional y para concretar los propósitos aludidos, una de las principales tareas que enfrenta la empresa que cuenta con filiales es planear el sistema o metodología para fijar los precios a los cuales serán transferidos los bienes y servicios al interior del grupo.

Sin embargo dado que la EMN se ha convertido en un actor clave en los flujos de comercio internacional, su desempeño se encuentra condicionado por las normas y controles que ejercen los gobiernos de los países donde opera para prevenir y/o combatir acciones negativas sobre sus economías. Este contrapeso hace que la EMN vea afectada sus objetivos, riesgos, asignación de recursos y estrategias (entre ellas la referente a los precios de transferencia).

A nivel internacional existen organizaciones que se han encargado de unificar, regular y equilibrar las fuerzas que emanan de las EMN's y los gobiernos en los contextos comercial, legal y fiscal. Las más importantes son: i) la Organización de las Naciones Unidas (ONU), ii) la Organización Mundial del Comercio (OMC) y iii) la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE); siendo esta última la que mayores aportes ha hecho a la regulación sobre los precios de transferencia.

De acuerdo a lo mencionado para exponer a qué aluden teóricamente los precios de transferencia resulta útil abordar el tema a partir dos enfoques que en última instancia guardan correspondencia, a saber: i) el económico-administrativo y ii) el normativo-tributario.

El primero de ellos aborda la temática con el propósito de establecer el precio de transferencia óptimo en el intercambio de bienes y servicios de compañías organizadas en unidades productivas descentralizadas. Por ende, desde esta perspectiva los precios de transferencia se pueden entender como un mecanismo de coordinación entre los tomadores de decisiones de un conjunto empresarial para alcanzar un mayor grado de eficiencia económica.

Esta situación puede llegar a representar grandes desafíos cuando hay que determinar los precios intercompañía y las cantidades ofrecidas por las subsidiarias de una EMN que opera en diversas jurisdicciones, ya que entonces el análisis debe

tener en cuenta una mayor cantidad de factores y guardar un equilibrio con los diversos aspectos operativos y metas de la empresa.

Complementariamente dentro del enfoque económico-administrativo encontramos que con base en la estructura organizacional y estrategia empresarial que siga la EMN, las interrelaciones de las unidades de negocio del grupo pueden ser empleadas para crear una ventaja competitiva en el mercado.

El enfoque normativo-tributario es adoptado por las autoridades fiscales de cada país y surge en aras de proteger la base gravable, ejercer su derecho de gravar las ganancias o utilidades obtenidas en su territorio y gestionar los riesgos en materia de impuestos ante el incremento de las operaciones comerciales de las EMN's.

Esta visión toma en cuenta que el principal objetivo de las EMN's es maximizar sus ganancias y dado que en el orbe existe un gran abanico de tasas impositivas sobre los beneficios o la renta, entonces su objetivo se orienta principalmente a establecer las regulaciones y lineamientos necesarios para evitar que a través de los precios de transferencia se trasladen ganancias desde jurisdicciones con una alta carga tributaria hacia otras con bajas tasas impositivas generando efectos tributarios y económicos indeseados.

Teniendo en cuenta lo anterior, en los subsecuentes apartados se exteriorizan los elementos utilizados por la literatura económica para analizar el tema y los criterios en los que se apoyan las autoridades fiscales de los países miembros de la OCDE para utilizar los precios de transferencia como instrumento de control, monitoreo y comprobación de su sistema impositivo.

I.2 ENFOQUE ECONÓMICO-ADMINISTRATIVO

Como primer punto dentro del enfoque económico-administrativo se pone de manifiesto la forma en que, de acuerdo a la teoría microeconómica, se deben fijar los precios de transferencia en la empresa verticalmente integrada. Posteriormente se describe sumariamente la relación que existe entre el tema analizado con la creación y aprovechamiento de una ventaja competitiva que puede tener una empresa en el mercado.

I.2.1 APROXIMACIÓN MICROECONÓMICA

La fijación de precios de transferencia ha cobrado mayor relevancia en las últimas décadas ya que se puede observar una mayor tendencia hacia empresas mundialmente integradas y consecuentemente se ha registrado un incremento de operaciones intercompañía, circunstancias que en general responden a una mayor interdependencia económica y las potenciales ventajas económicas que ofrecen diversos países para establecer unidades productivas en su territorio.

Procurar un esbozo microeconómico de precios de transferencia indiscutiblemente pone en el centro de análisis la conducta de la empresa ante diversas estructuras de mercado, sin embargo observar únicamente el comportamiento que presenta esta unidad económica podría conducir a una visión parcial del tema; ya que también se debe tener presente que el gobierno desempeña un papel significativo a raíz de las repercusiones económicas que emanan de sus acciones como único agente encargado del diseño y aplicación del marco normativo fiscal.

Antes de avanzar en el bagaje teórico manejado por la teoría microeconómica ortodoxa, valdría la pena definir primeramente el concepto de precio de transferencia. En este sentido se obtiene una buena aproximación observando el significado individual de los vocablos que constituyen dicho planteamiento. De acuerdo a la Real Academia Española, estos se puntualizan de la siguiente forma:

1. Precio: Valor pecuniario en que se estima algo o contraprestación dineraria; y
2. Transferencia: Acción y efecto de transferir o trasladar algo de un punto a otro.

Según lo anterior, podemos conceptualizar la expresión "precio de transferencia" como la valorización, medida a través de unidades monetarias, que pactan dos unidades económicas al llevar a cabo la transferencia de algún bien, servicio o derecho. Ahora bien, desde la óptica microeconómica "Los precios de transferencia son los precios internos a los que se «venden» las piezas de las divisiones superiores a las inferiores" (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p. 495).

La definición anterior es bastante clara, sin embargo si se caracteriza a las "divisiones o áreas operativas" como unidades económicas separadas pero

pertencientes a un conjunto empresarial determinado, se puede obtener una definición general del concepto teniendo que los precios de transferencia son aquellos precios establecidos entre dos compañías que pertenecen a un mismo grupo empresarial, a una misma persona (física o moral) o bien que presentan una vinculación económica y/o fiscal; por transacciones comerciales que involucran bienes físicos, propiedad intangible o servicios diversos.³

Cuando se habla de un grupo empresarial o empresas relacionadas, la teoría señala que estas pueden organizarse de dos formas: horizontal o verticalmente. Un sistema horizontal es aquel en el que varias plantas producen productos iguales o relacionados para una empresa. Por su parte la integración vertical es un tipo de organización en el que una empresa contiene varias divisiones; algunas producen piezas y componentes utilizadas por otras para producir productos acabados (Ibíd. p. 737).

En este sentido puede ser que para un grupo de empresas, con independencia de su organización, una parte significativa o bien toda su producción se destine a satisfacer un mercado "interno" o "controlado"; por lo que una de las principales decisiones del encargado de dicho grupo yace en establecer los precios de transferencia y los niveles de producción al interior de sus "divisiones" o "plantas" que maximicen el beneficio total de la empresa.

Ahora bien el supuesto básico del que parte la teoría del productor es que cualquier empresa siempre tratará de maximizar sus beneficios. Para avanzar en el análisis microeconómico de la fijación de precios de transferencia, es necesario tener presentes los postulados más importantes del comportamiento de la empresa ante las posibles estructuras de mercado que pueda llegar a enfrentar, es decir mercados perfectamente competitivos, monopólicos u oligopólicos.

³ Es preciso mencionar que el concepto de precios de transferencia tiene diversas acepciones, para la OCDE estos se definen como los precios a los cuales una compañía transfiere bienes físicos y propiedad intangible, o provee servicios a una empresa relacionada. Por su parte el doctor Mariano Latapí señala que los precios de transferencia son en principio un marco fiscal regulatorio tanto nacional como internacional que tienen por objeto fijar mecanismos para que las empresas multinacionales realicen sus transacciones (entre ellas mismas) a precios de libre mercado con el propósito fundamental de que se tribute lo justo en cada país involucrado.

Primeramente es necesario asimilar la manera en que una empresa establece el nivel de producción de equilibrio asumiendo que únicamente satisface la demanda de un mercado "no controlado", es decir que no se orienta a cubrir las necesidades de compañías relacionadas.

De acuerdo a la teoría microeconómica, la regla de maximización de beneficios para el tipo de empresa descrita se cumple cuando su ingreso marginal (IM)⁴ es igual a su costo marginal (CM)⁵, es decir:

$$IM(q) = CM(q)$$

Este principio aplica para todas las empresas independientemente de la estructura de mercado en la que se desenvuelvan, ya sean competitivas o no (Ibíd. p. 312).

Ahora bien dada la tecnología de producción de una empresa y bajo un arreglo de mercado perfectamente competitivo⁶, el IM es igual al precio de mercado (P) por lo que una empresa inmersa en esta estructura de mercado maximizará sus beneficios eligiendo un nivel de producción tal que su costo marginal sea igual al precio de mercado:

$$CM(q) = IM = P$$

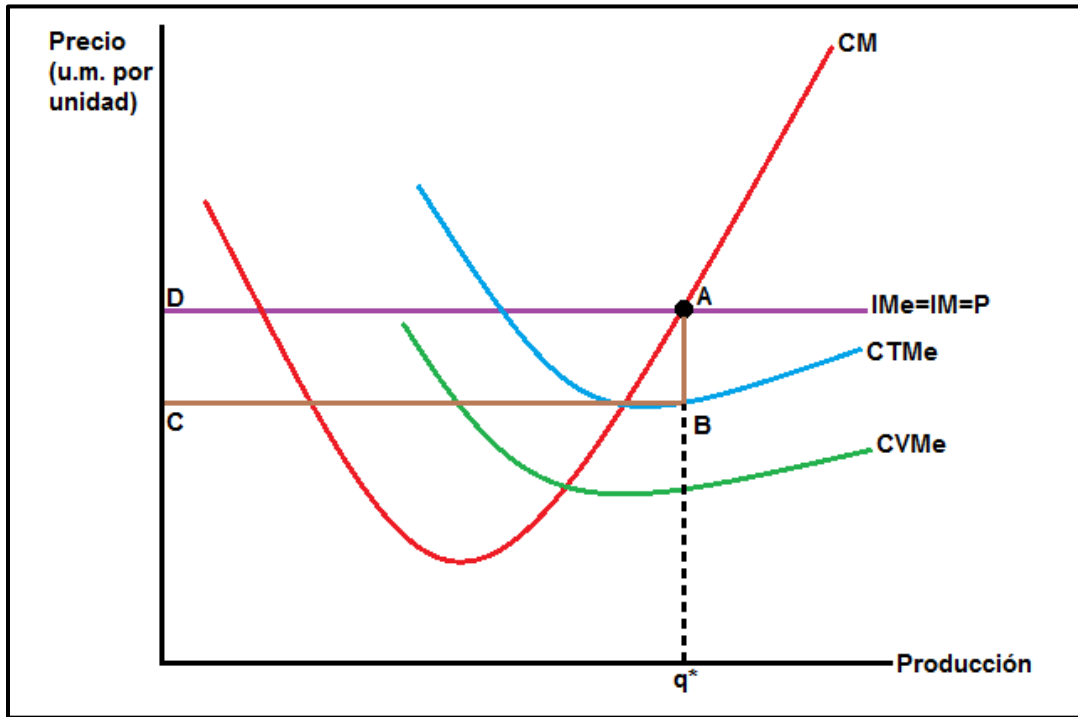
Es preciso tener en cuenta que en mercados perfectamente competitivos, la cantidad producida que comercializan cada una de las empresas que conforman la industria, no influye en lo absoluto en el precio de mercado del producto. Por lo tanto las compañías consideran el precio como un dato fijo y solo modificará su nivel de producción cuando haya una variación en el precio del producto. A corto plazo, los beneficios de una empresa competitiva se aprecian en el siguiente gráfico:

⁴ El ingreso marginal se define como la variación del ingreso provocada por un aumento de la producción en una unidad.

⁵ El costo marginal es el aumento que experimenta el costo total cuando se produce una unidad adicional.

⁶ El modelo de competencia perfecta descansa en los siguientes supuestos: i) las empresas y los consumidores son precio-aceptantes, ii) los productos comercializados son homogéneos, iii) hay plena libertad a la entrada y salida, iv) existe información perfecta y gratuita sobre precios y costos, v) hay un gran número de compradores y vendedores, vi) las empresas persiguen únicamente la maximización de beneficios, vii) movilidad perfecta de los factores de producción y viii) ausencia de un control estatal.

Gráfico 1.1
Maximización de beneficios de una empresa competitiva (corto plazo)



Fuente: elaborado con información de Pindyck & Rubinfeld, 2009.

Como se puede apreciar, en el punto "A" la empresa competitiva está maximizando sus beneficios porque el IM es igual al CM, alcanzando de esta manera el precio y cantidad de equilibrio. Los beneficios de esta empresa vienen dados por el área "ABCD".

Necesario mencionar que en cualquier otro punto distinto de "A", no se estaría satisfaciendo la regla de maximización. Si la empresa decidiera producir por debajo de "q*", entonces el IM sería mayor que el CM y se podrían obtener más beneficios si aumentara la producción. En contraparte, si se elige producir por arriba de la cantidad de equilibrio el costo marginal estaría siendo mayor que el ingreso marginal llevando a la empresa a reducir el nivel de producción porque ello significaría un ahorro de costos superior a la reducción de ingresos (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p. 315).

Recordando que la teoría sitúa el largo plazo como el periodo en el cual todos los factores de producción son variables generando que la empresa pueda modificar su escala de operaciones o implementar mejoras tecnológicas a sus procesos productivos, entonces el nivel de producción a largo plazo que maximiza los

beneficios de la empresa competitiva es aquel en el que el costo marginal de largo plazo (CML) es igual al precio.

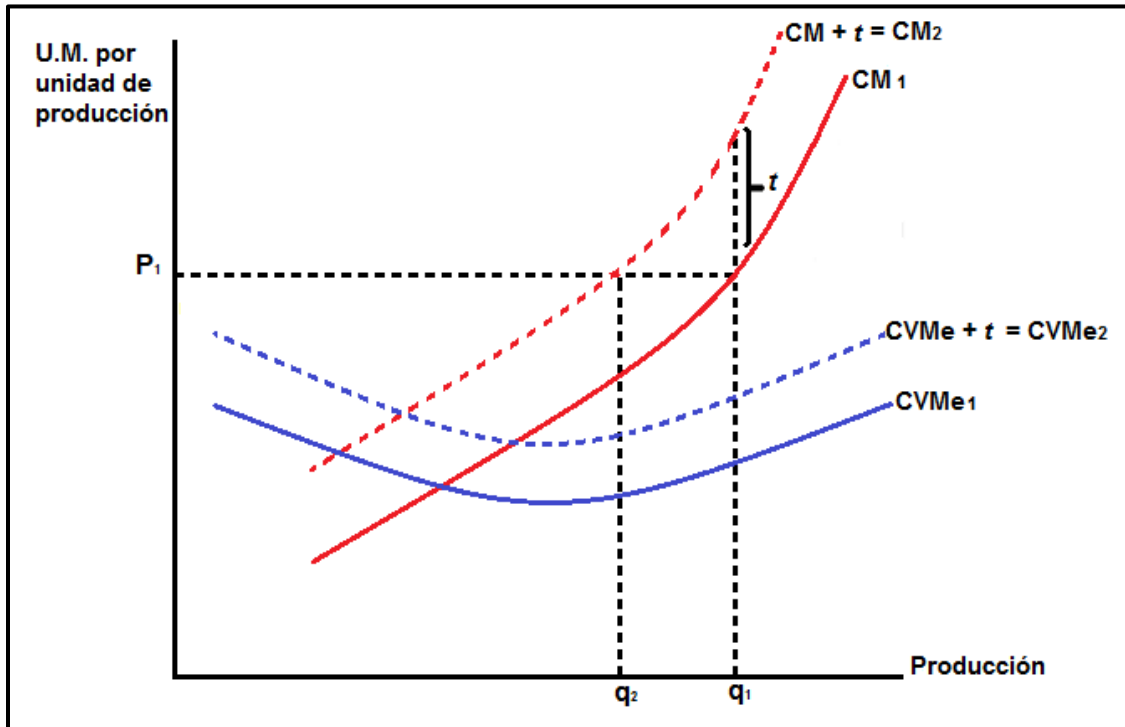
Al igual que en el corto plazo, si la empresa decidiera en el largo plazo mantener un nivel de producción por arriba o por abajo del punto de equilibrio entonces habría una desigualdad entre el IM y el CML y no se estarían maximizando los beneficios.

Con base en lo puntualizado corresponde ahora describir cómo responde una empresa competitiva y la industria en su conjunto ante la introducción de un impuesto (t) sobre su producción. Si primeramente concentramos la atención en el efecto que causa el impuesto en una sola empresa, suponiendo adicionalmente que esta utiliza una tecnología de producción de proporciones fijas; en el corto plazo los costos relevantes de la compañía, es decir el CM y el costo variable medio (CVMe) aumentan en la misma cuantía que t .

Dado que t se calcula por cada unidad producida y que el precio de mercado está dado, la consecuencia inmediata para la empresa es una reducción de la producción. Por lo anterior, el gravamen puede producir dos efectos: i) si la empresa aún puede obtener un beneficio económico positivo tras la introducción de t , maximizará sus beneficios eligiendo un nivel de producción en el que la suma del costo marginal y el impuesto sea igual al precio del producto o ii) si la compañía ya no puede obtener un beneficio económico ante la introducción del gravamen, optará por salir del mercado (Ibíd. p. 342).

Gráficamente el efecto de la carga tributaria para una empresa competitiva es el siguiente:

Gráfico 1.2
Efecto de un impuesto sobre la producción de una empresa competitiva

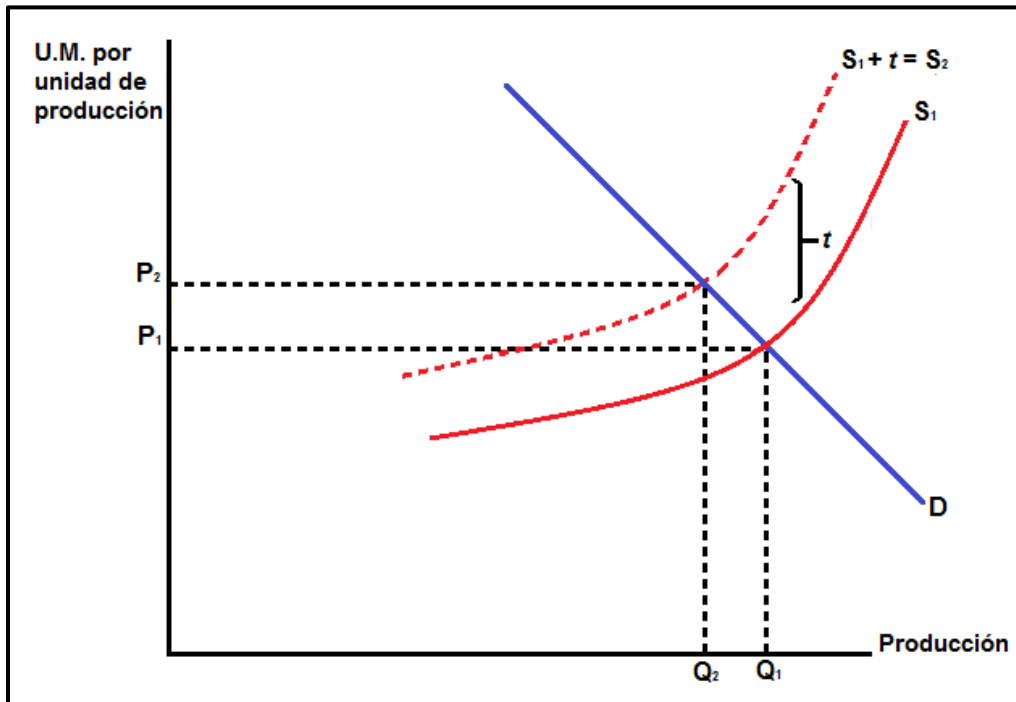


Fuente: elaborado con información de Pindyck & Rubinfeld, 2009.

Si ahora suponemos que la industria en su conjunto debe pagar el impuesto sobre la producción y que las empresas que la conforman registran costos marginales crecientes, el resultado es un desplazamiento ascendente de la curva de oferta (ya que la producción total disminuye) y por tanto se genera un incremento del precio del producto.

Asimismo la carga tributaria sobre la producción expulsa de la industria a todas aquellas empresas que posean, relativamente, una estructura de costos más altos, ya que t eleva el CVMe de cada una de las empresas. Gráficamente el desplazamiento de la curva de oferta se observa al pasar de S_1 a S_2 y por lo tanto el precio aumenta de P_1 a P_2 mientras que la cantidad ofrecida disminuye de Q_1 a Q_2 , tal y como se muestra a continuación:

Gráfico 1.3
Resultado de un impuesto sobre la
producción en una industria competitiva



Fuente: elaborado con información de Pindyck & Rubinfeld, 2009.

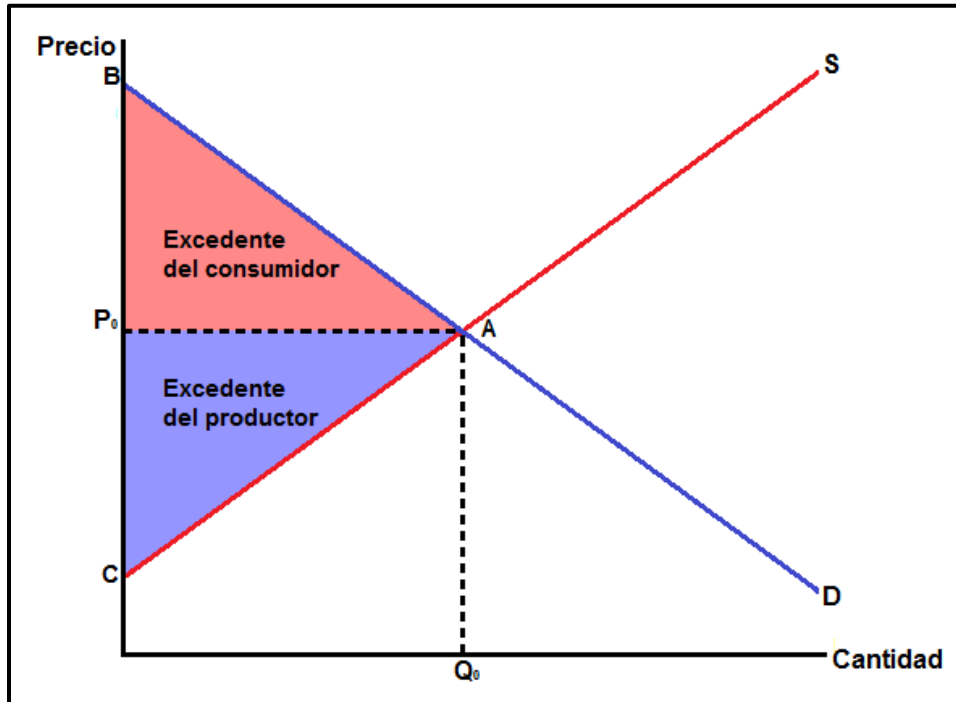
Para abordar de manera más precisa las consecuencias sobre el bienestar de los productores y consumidores que emanan de la política económica del Estado de aplicar un impuesto, hay que recurrir al cálculo de las variaciones del excedente del consumidor y del productor.

Cabe recordar que el excedente del consumidor (EC) se define como la diferencia entre la cantidad máxima de unidades monetarias que está dispuesto a pagar un consumidor por un bien y lo que realmente eroga. A través de este instrumento se puede medir el grado de mejora del bienestar que obtienen los individuos en su conjunto por poder comprar un bien en el mercado (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p. 148).

En contraparte el excedente del productor (EP) de una empresa es la suma de la diferencia entre el precio de mercado del bien y el costo marginal de producción en todas las unidades producidas. En otras palabras se puede entender como el beneficio que reciben los productores de costos más bajos vendiendo al precio de mercado (Ibíd. p. 328).

Al representar esquemáticamente las curvas de oferta y demanda de un mercado competitivo, el EC mide el área situada por abajo de la curva de demanda y por encima del precio de mercado del producto, mientras que el EP mide el área situada por encima de la curva de oferta y por abajo del precio de mercado.

Gráfico 1.4
Excedente del consumidor y el productor

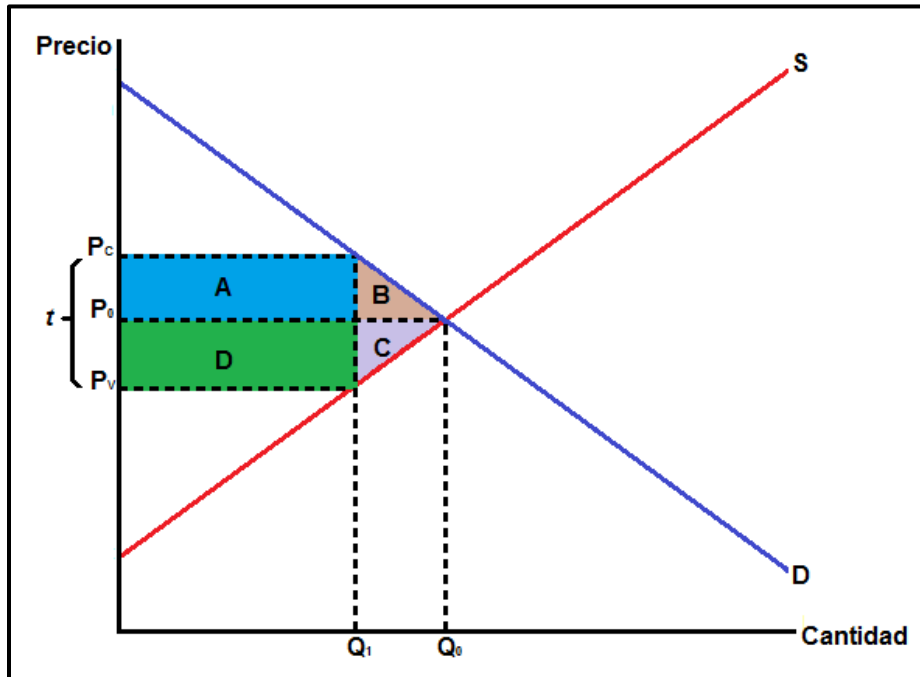


Fuente: elaborado con información de Pindyck & Rubinfeld, 2009.

De acuerdo a la representación anterior, para el caso de los consumidores su excedente viene dado por el área "BP₀A" y para los productores es el triángulo conformado por los puntos "P₀CA". A partir de ambos excedentes y considerando una intervención del Estado en el mercado es posible definir la cuantía de las pérdidas y ganancias de los agentes económicos involucrados.

Si retomamos la situación en la cual el Estado impone un impuesto específico de t unidades monetarias por cada unidad vendida en una industria competitiva, el traslado del impuesto al precio final y las consecuencias sobre el bienestar de consumidores y productores se puede describir a partir del siguiente gráfico:

Gráfico 1.5
Incidencia de un impuesto sobre el bienestar total



Fuente: elaborado con información de Pindyck & Rubinfeld, 2009.

P_0 y Q_0 representan la el precio y la cantidad de equilibrio antes de t . Una vez que se empieza a cobrar el gravamen los consumidores pagan P_c y el precio neto que reciben los productores ahora es P_v , por tanto el importe de t es $P_c - P_v$. Tomando en cuenta que la cantidad vendida en la industria debe ser igual a la comprada, dados P_v y P_c la nueva cantidad producida y demandada se obtiene, respectivamente, a partir de las curvas de oferta y demanda a esos precios. Por lo tanto la cantidad que satisface dichas condiciones es Q_1 .

Al observar el gráfico anterior, también se puede apreciar que la introducción del impuesto ocasiona una pérdida irre recuperable de eficiencia.⁷ Como los compradores pagan ahora un precio más alto, el EC experimenta la siguiente variación:

$$\Delta EC = -A - B$$

Análogamente ahora que los productores al perciben un precio menor, el EP sufre una modificación que viene dada por:

$$\Delta EP = -C - D$$

⁷ La pérdida irre recuperable de eficiencia se define como la merma neta del excedente total, es decir de la suma del excedente del consumidor y del productor.

Si los ingresos tributarios del Estado son tQ_1 , que en el esquema 1.5 es la suma de los rectángulos "A" y "D", la variación total del bienestar es igual a:

$$\Delta \text{ total del bienestar} = -A - B - C - D + A + D$$

Simplificando obtenemos:

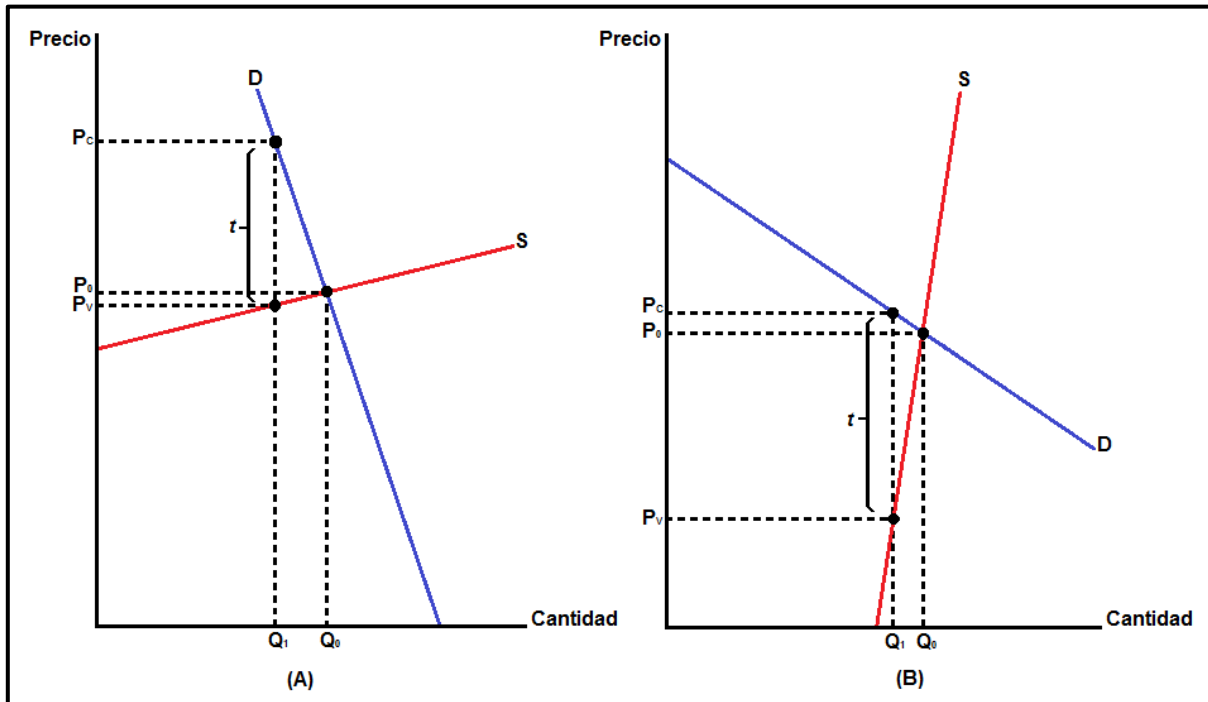
$$\Delta \text{ total del bienestar} = -B - C$$

El resultado indica que el triángulo "BC" constituye la pérdida irre recuperable de eficiencia originada por el impuesto (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p. 383).

Finalmente habrá que determinar quién soporta la carga del gravamen. De acuerdo al ejemplo plasmado en el gráfico 1.5, la carga tributaria se reparte casi por igual entre compradores y vendedores. Sin embargo dicha situación se debe a que las curvas de oferta y demanda son relativamente elásticas.⁸ Por consiguiente para conocer cómo se distribuye la carga del impuesto es necesario tener en cuenta las elasticidades de dichas curvas, pudiéndose presentar los siguientes casos:

Gráfico 1.6

Carga del impuesto según las elasticidades de las curvas de oferta y demanda



Fuente: elaborado con información de Pindyck & Rubinfeld, 2009.

⁸ Recuérdese que la elasticidad indica la variación porcentual que experimenta una variable en respuesta al aumento de otra variable en uno por ciento.

Como se puede apreciar en el primer escenario del gráfico anterior, si la curva de demanda es relativamente inelástica y la curva de oferta es relativamente elástica, la carga del gravamen recae principalmente sobre los consumidores. Esto es así porque la inelasticidad que presenta la curva de demanda genera que la variación en el precio sea relativamente mayor que el cambio experimentado en la cantidad demandada. En otras palabras para reducir la cantidad demandada incluso en una pequeña cantidad, se necesita un incremento relativamente grande del precio (Ibíd. p. 383).

Por su parte en el segundo ejemplo del gráfico 1.6, la mayor parte del impuesto es absorbido por los productores ya que la curva de demanda es relativamente elástica y la curva de oferta es relativamente inelástica.

De manera general la carga del impuesto recaerá principalmente en los consumidores si el resultado de dividir la elasticidad-precio de la demanda (E_d) por la elasticidad-precio de la oferta (E_s) es pequeño. Inversamente si el resultado de dicha división es grande, entonces el gravamen será absorbido esencialmente por los productores.

Si se desea formalizar matemáticamente el cálculo del porcentaje del impuesto que recae o se "traslada" a los consumidores a través del precio habrá que utilizar la siguiente fórmula:

$$\text{Proporción que soportan los consumidores} = \frac{E_s}{(E_s - E_d)}$$

Para el caso de los productores, el porcentaje viene dado por:

$$\text{Proporción que soportan los productores} = \frac{-E_d}{(E_s - E_d)}$$

A manera de ejemplo, cuando la curva de demanda es totalmente inelástica (por lo que E_d es cero) la proporción que se traslada es 1 y todo el impuesto recae en los consumidores. Si la curva de demanda es totalmente elástica la proporción que se traslada es cero, por lo que los productores llevan toda la carga del impuesto (Ibíd. p. 384).

Hasta este punto se ha supuesto un mercado competitivo, empero la realidad económica contemporánea indica que muchas compañías presentan una estructura, en menor o mayor grado, horizontal y/o vertical. En este sentido las decisiones de producción y las políticas de fijación de precios de transferencia de grupos industriales integrados, en la mayoría de los casos, se alejan de los postulados operativos de un mercado competitivo asemejándose en la práctica a sistemas económicos donde existe cierto poder de mercado.⁹

Por ejemplo imaginemos un conjunto empresarial inmerso en la industria acerera denominado Grupo Metales del Norte, S.A. de C.V. (Metales) cuya estructura operativa y de negocios se da a través de tres compañías: i) Metalurgia del Norte, S.A. de C.V. (Metalurgia) quien se encarga de la producción y transformación del acero; ii) Moldes del Norte, S.A. de C.V. (Moldes) cuya actividad productiva es la fabricación de moldes de acero y iii) Maquinaria del Norte, S.A. de C.V. (Maquinaria) compañía orientada a la producción de refacciones y servicios de mantenimiento y complementarios.

Con base en el tipo y calidad única que posee el acero producido por "Metalurgia", la estrategia de negocios plantada por "Metales" (compañía controladora) es que aquella debe vender la totalidad de su producción a "Moldes" (parte relacionada). Sin embargo la dirección del grupo también ha establecido que esta última empresa tiene la libertad de recurrir a otros productores para adquirir el acero que necesite en su proceso productivo siempre y cuando exista algún tipo de ventaja que represente un mayor beneficio, desde el punto de vista económico y contable, para el grupo en su conjunto.

Por su parte las refacciones y servicios de reparación y mantenimiento objeto de negocio de "Maquinaria" son provistos única y exclusivamente a las otras compañías del grupo debido a que es más conveniente por cuestiones de secreto empresarial, sinergia y eficiencia que este tipo de tareas las desempeñe personal de la empresa y no alguna compañía ajena especializada en este rubro.

Para el caso ejemplificado anteriormente el problema de fijación de precios de transferencia es efecto de la intervención y configuración operativa impuesta por la

⁹ El poder de mercado se define como la capacidad de un vendedor o de un comprador de influir en el precio de un bien.

empresa controladora a sus subsidiarias, ya que está generando un monopsonio entre “Moldes” y “Metalurgia” y un monopolio bilateral entre “Maquinaria” y las dos compañías mencionadas.

Las dificultades para establecer precios de transferencia adecuados se pueden ver mucho más agudizadas cuando un grupo industrial decide descentralizar sus unidades productivas y administrativas, por lo que cada una de las empresas que lo constituye se les puede considerar en la práctica centros de utilidades independientes donde los directivos de cada uno de ellos tenga como propósito aportar el mayor beneficio económico posible al grupo en su conjunto.

Por lo anterior la autonomía les da libertad de comprar y vender productos y servicios dentro o fuera del conjunto industrial. Sin embargo habrá situaciones donde las circunstancias económicas lleven a anteponer el beneficio del grupo como un todo sobre las ganancias que pudiesen obtener cada empresa de manera individual, ocasionando que el corporativo de la agrupación intervenga para que algunas o todas sus unidades comercialicen entre ellas a pesar de que puedan obtener los mismos productos o servicios a un precio menor realizando el mismo tipo de operaciones externamente.

En vista de lo anterior corresponde ahora explicar el comportamiento de la empresa y las decisiones de precios bajo dos estructuras de mercado de competencia imperfecta: i) el monopolio y ii) el monopsonio.

Un monopolio¹⁰ es una configuración de mercado en que existe un único vendedor sin que haya sustitutos próximos para la mercancía que produce y que además mantiene barreras para el ingreso de nuevas empresas.

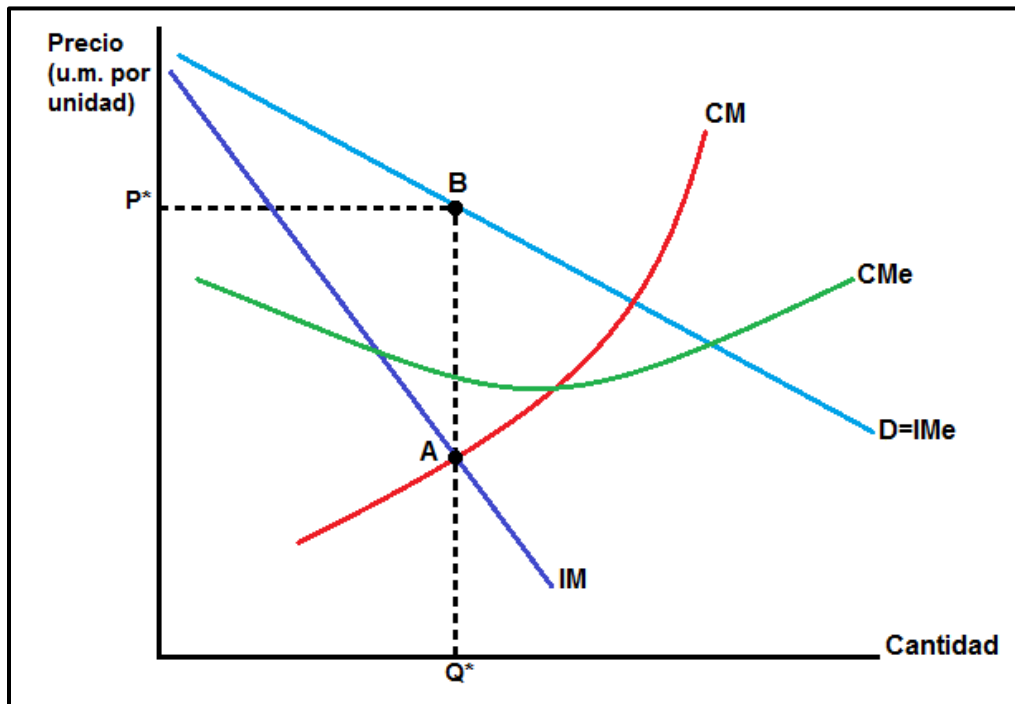
Ahora bien pese a que un monopolista disfruta de una posición única al ser el único oferente de un producto, lo cual le lleva a poder fijar el precio de venta, para

¹⁰ Las causas que generan un monopolio se deben a barreras técnicas y barreras legales. Entre algunas de las barreras técnicas encontramos las siguientes: i) la posesión de materias primas estratégicas o conocimiento exclusivo de técnicas de producción, ii) economías de escala, pudiendo ser tal que no acepte más de un planta de tamaño óptimo, iii) adopción por parte de alguna empresa de políticas de fijación de precios limitantes tendiente a impedir la incorporación de nuevas compañías (prácticas predatorias), iv) necesidad de inversiones iniciales de gran magnitud. Sobre las barreras legales se hallan: i) la posesión de patentes de un producto o un proceso de producción), ii) el otorgamiento de licencias especiales por parte del Estado, iii) creación de barreras al comercio exterior para excluir a competidores extranjeros, iv) fijación de precios máximos por parte del Estado.

maximizar sus beneficios debe conocer sus costos y las características de demanda del mercado y de esta forma decidir la cantidad que va a producir y vender (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p. 396).

Recordando la regla de maximización de beneficios, un monopolista fijará su nivel de producción en el punto donde su ingreso marginal se iguala a su costo marginal. Debido a que el precio baja conforme aumenta la producción, el IM es menor que el precio y por tanto la curva de IM es una línea recta cuya ordenada al origen es la misma que la curva de demanda, pero cuya pendiente es el doble tal y como se puede advertir a continuación:

Gráfico 1.7
Maximización de beneficios de una empresa monopólica



Fuente: elaborado con información de Pindyck & Rubinfeld, 2009.

Con base en la representación anterior, en "A" el ingreso marginal y el costo marginal son iguales siendo esta la cantidad de equilibrio "Q*" del monopolista. El precio al que debe vender dicha cantidad está dado por la curva de demanda, por lo que hay que ubicarse en "B" hallando entonces el precio de equilibrio, es decir "P*".

Se puede estar seguro que "Q*" es la cantidad de equilibrio ya que si el monopolista produjera una cantidad menor, el IM superaría el CM y por ende existiría el incentivo para aumentar la producción y con ello sus beneficios totales. El proceso de incrementar la cantidad ofrecida podría continuar hasta alcanzar el punto de equilibrio, ya que por arriba del mismo tampoco se estaría satisfaciendo la regla de maximización de beneficios.

En caso de que el monopolista decidiera producir por encima de la cantidad de equilibrio el CM sería mayor que el IM, pudiendo aumentar sus beneficios totales si redujera la cantidad ofrecida hasta el punto "Q*" (Ibíd. p. 399).

Si los beneficios (π) son la diferencia entre el ingreso y el costo, siendo estas dos variables dependientes de la cantidad, entonces lo antes dicho queda expresado algebraicamente de la siguiente manera:

$$\pi(Q) = I(Q) - C(Q)$$

Tomando en cuenta que si se produce a partir de cero los beneficios aumentarán hasta alcanzar un máximo y posteriormente comenzarán a disminuir, el nivel de producción (Q) que maximiza los beneficios es tal que los beneficios adicionales generados por un aumento de Q son cero, o lo que es lo mismo:

$$\frac{\Delta\pi}{\Delta Q} = 0$$

Trasladando esta igualdad a la ecuación que maximiza los beneficios obtenemos:

$$\frac{\Delta\pi}{\Delta Q} = \frac{\Delta I}{\Delta Q} - \frac{\Delta C}{\Delta Q} = 0$$

Por otro lado, dado que:

$$\frac{\Delta I}{\Delta Q} = IM \quad y \quad \frac{\Delta C}{\Delta Q} = CM$$

Entonces la maximización de los beneficios es:

$$IM - CM = 0$$

Despejando finalmente se obtiene que:

$$IM = CM$$

A pesar de lo anterior, en la práctica los directivos o dueños de empresas monopólicas encuentran difícil establecer el precio y nivel de producción correctos, ya que no poseen toda la información referente a las curvas de IM e IMe además que muy probablemente solo conozcan el CM de la empresa correspondiente a determinados niveles de producción (Ibíd. p. 401).

Con base en lo anterior, para facilitar en la práctica la aplicación de la regla de maximización de beneficios, primeramente hay que reformular a expresión del IM:

$$IM = \frac{\Delta I}{\Delta Q} = \frac{\Delta(PQ)}{\Delta Q}$$

Hasta aquí vale la pena resaltar que el último miembro de la igualdad tiene dos componentes:

1. La producción de una unidad adicional y su venta al precio "P" genera un ingreso de $(1)(P)=P$.
2. Debido a que la empresa enfrenta una curva de demanda con pendiente negativa, la producción y la venta de dicha unidad adicional provoca una variación negativa del precio $\Delta P/\Delta Q$, que reduce el ingreso generado por todas las unidades vendidas; o sea una variación del ingreso $Q[\Delta P/\Delta Q]$.

Por lo tanto podemos reescribir la ecuación previa de manera que:

$$IM = P + Q \frac{\Delta P}{\Delta Q}$$

Si el término de la derecha de esta última ecuación anterior se multiplica y divide por P, se obtiene:

$$IM = P + P \left(\frac{Q}{P} \right) \left(\frac{\Delta P}{\Delta Q} \right)$$

Recordando que algebraicamente la elasticidad-precio de la demanda (E_d) se define como:

$$E_d = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} = \left(\frac{P}{Q} \right) \left(\frac{\Delta Q}{\Delta P} \right)$$

Entonces el término $(Q/P)(\Delta P/\Delta Q)$ es la inversa de la elasticidad de la demanda $1/E_d$. Por ende se puede reescribir el IM de la siguiente forma:

$$IM = P + P \left(\frac{1}{E_d} \right)$$

Como la regla que debe seguir cualquier empresa para maximizar beneficios es igualar su ingreso marginal con el costo marginal, obtenemos:

$$P + P \left(\frac{1}{E_d} \right) = CM$$

Reordenando la ecuación anterior, tenemos que:

$$\frac{P - CM}{P} = \frac{1}{E_d}$$

De acuerdo a lo anterior, el primer miembro es el margen sobre el costo marginal expresado como porcentaje del precio y el segundo miembro es la inversa de la elasticidad de la demanda (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p. 402). Dado que el monopolista goza de poder de mercado, conviene reordenar la ecuación anterior para expresar directamente el precio como un margen sobre el CM, de forma que:

$$P = \frac{CM}{1 + \left(\frac{1}{E_d} \right)}$$

Como se recordará en un mercado competitivo $P = CM$, sin embargo como se puede visualizar en la gráfica 1.7 un monopolista no sigue dicha igualdad ya que en su caso $P > CM$. Esta diferencia depende inversamente de la elasticidad de la demanda, si la demanda es muy elástica entonces el precio será muy cercano al costo marginal. Solo en este caso el mercado monopolístico se asemejará en gran medida al competitivo (Ibíd. p. 403).

Si atendemos el criterio de elasticidad-precio de la demanda, es preciso puntualizar que el monopolista nunca elegirá producir en un punto en el que la curva de demanda sea inelástica, es decir $|E_d| < 1$, ya que entonces el monopolista podría aumentar sus beneficios si reduce su producción con lo cual se elevarían sus ingresos y reduciría sus costos. En virtud de lo anterior, el punto que genera

beneficios máximos para el monopolista solo podrá ser aquel en que el valor absoluto de la elasticidad-precio de la demanda sea igual o mayor que la unidad.

Otro punto importante que hay que tener en cuenta es saber qué sucede cuando el Estado fija a la empresa monopólica un impuesto sobre la producción. A diferencia de lo que sucede en una industria competitiva, la introducción de un impuesto específico bajo un arreglo monopólico puede ocasionar tres situaciones: i) que el precio de mercado se incremente en una cuantía superior a la del impuesto, ii) que el aumento del precio sea menor que el gravamen y iii) que incremento del precio sea relativamente menor que la carga fiscal (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p. 406 y Koutsoyiannis, 2002, p. 193).

En líneas generales, al igual que una empresa competitiva, un monopolista que enfrenta un impuesto específico sobre las ventas verá aumentado su costo marginal en la misma cuantía que t , por lo que la regla de maximización de beneficios quedará de la siguiente forma:

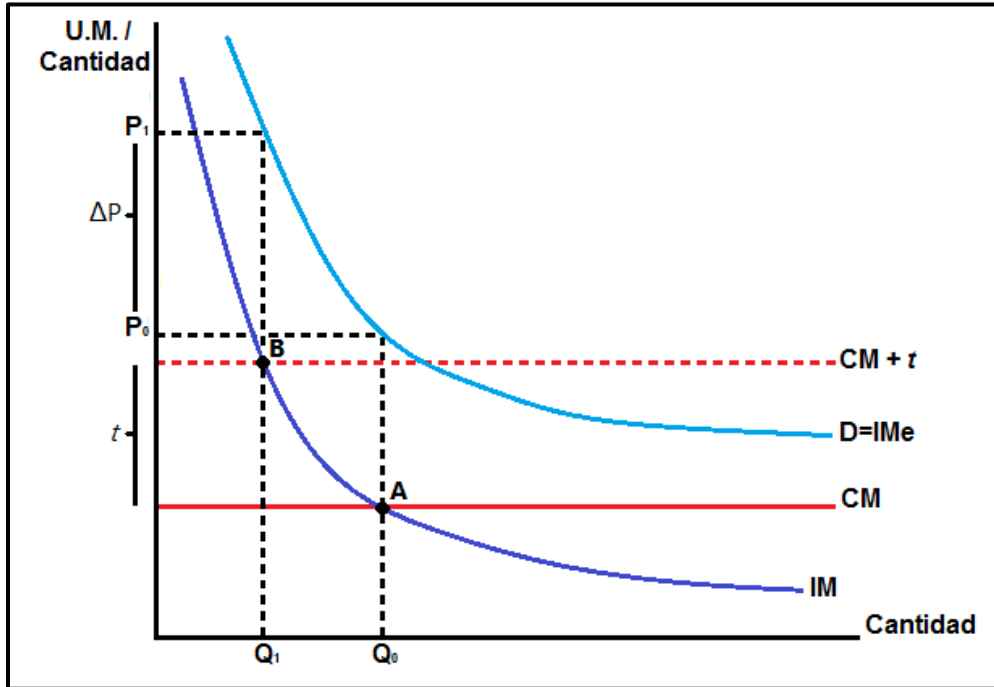
$$IM = CM + t$$

A todas luces la representación espacial de esta situación se verá traducida en un desplazamiento de la curva del CM hacia arriba logrando un nuevo punto de equilibrio allí donde se interseque con la curva del IM.

La primer escenario que se puede presentar, es decir que el precio de mercado se incremente en una cuantía superior a la del impuesto, se puede visualizar en el gráfico 1.8 donde la curva del CM es infinitamente elástica y en este caso particular la pendiente de las curvas de demanda e IM disminuye a medida que nos desplazamos a lo largo de la curva desde la izquierda hacia la derecha.

Bajo estas condiciones el resultado es un aumento del precio relativamente mayor que la cuantía del impuesto, conllevando una reducción de la cantidad ofrecida de " Q_0 " a " Q_1 ", es decir el punto de equilibrio que se encontraba en el punto "A" pasa a uno nuevo en "B". Por lo anterior, los beneficios totales del monopolista disminuyen con el impuesto (Pindyck & Rubinfeld, 2009, pp. 406-407).

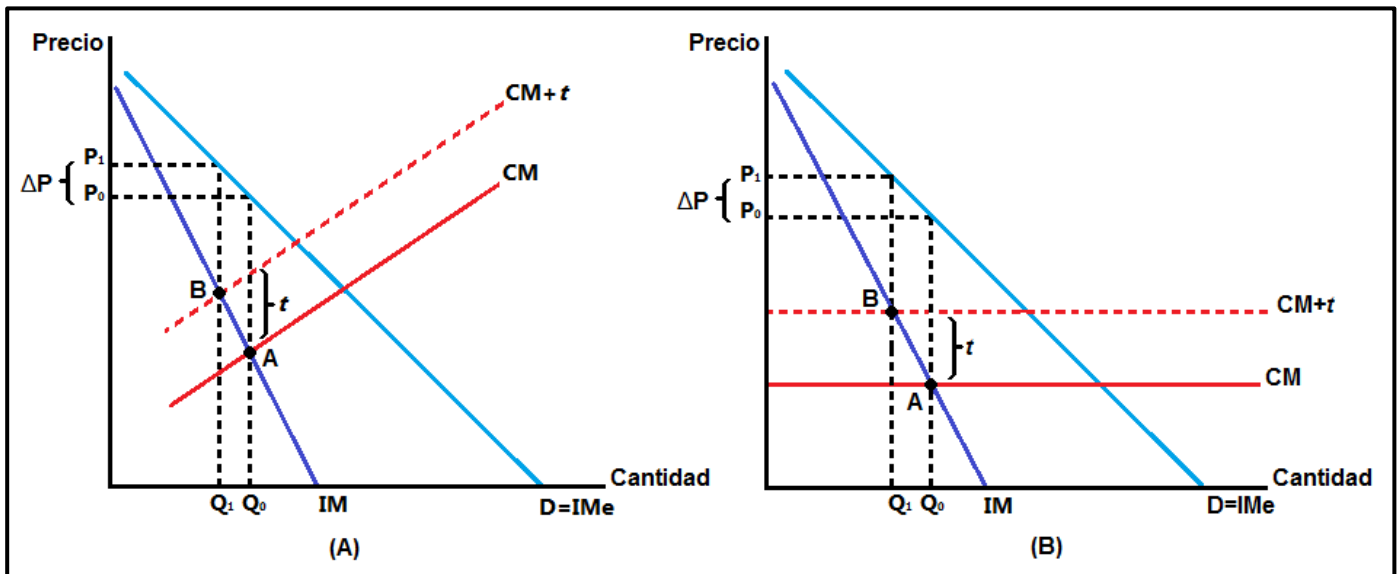
Gráfico 1.8
Efecto de un impuesto específico en una empresa monopólica



Fuente: elaborado con información de Pindyck & Rubinfeld, 2009.

Los otros dos posibles consecuencias del impuesto se observan a continuación:

Gráfico 1.9
Otros posibles efectos de un impuesto específico en una empresa monopólica



Fuente: elaborado con información de Koutsoyiannis, 2002.

En la parte izquierda del gráfico se distingue que la curva de CM tiene una pendiente positiva por lo que el monopolista enfrenta costos crecientes, por lo anterior el aumento en el precio será menor que el impuesto específico trasladando parte de este al consumidor.

Respecto al segundo posible efecto, el monopolista enfrenta una curva de costo marginal constante lo que significa que el precio se elevará pero en una cantidad menor o igual al total del impuesto. En este caso específico, aunque la curva de CM es infinitamente elástica, el monopolista absorberá cierta parte del gravamen (Koutsoyiannis, 2002, pp. 193-194).

Expuesta la situación del monopolista, conviene ahora repasar el poder mercado desde la perspectiva de los compradores donde la demanda total de un bien o servicio la ejerce un solo comprador, llegando así a una situación de monopsonio. En teoría el poder de monopsonio permite al comprador adquirir el bien a un precio inferior al que estaría vigente en un mercado perfectamente competitivo.

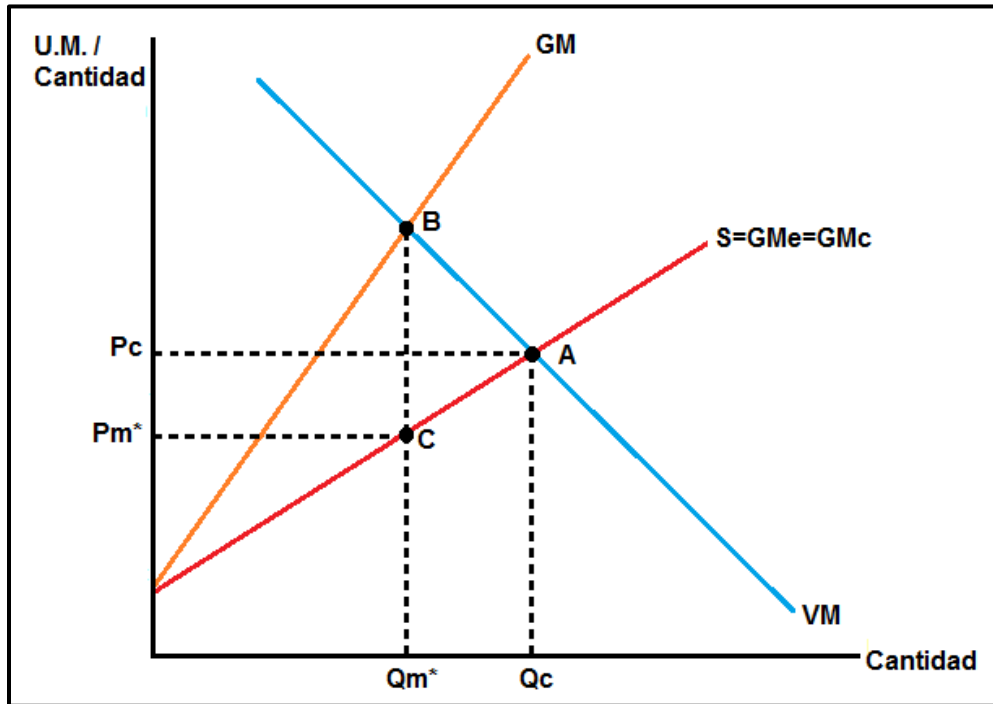
Aunque se traslade el análisis del lado del comprador, la teoría microeconómica ortodoxa expone que habrá de emplearse el principio marginal para decidir qué cantidad se debe adquirir, determinando así que el monopsonista que desee maximizar su beneficio deberá comprar en el punto donde el valor o utilidad adicional de comprar una unidad adicional sea igual a su costo, es decir que el valor marginal¹¹ (VM) sea igual que el gasto marginal¹² (GM) (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p. 424).

Tomando en cuenta que la curva de demanda de una persona determina el valor o utilidad marginal en función de la cantidad comprada y que bajo un monopsonio solo hay un comprador, por ende la curva del VM del monopsonista es su curva de demanda del bien de todo el mercado. Tomando como punto de comparación el equilibrio que se obtiene en bajo un mercado competitivo, el principio de maximización bajo la estructura referida se ilustra en el siguiente gráfico:

¹¹ El valor marginal se define como el beneficio marginal generado por la compra de una unidad adicional de un bien.

¹² El gasto marginal es el costo generado por la adquisición de una unidad más de un bien.

Gráfico 1.10
Equilibrio del comprador competitivo y el monopsonista



Fuente: elaborado con información de Pindyck & Rubinfeld, 2009.

Como ya se ha estipulado, en un mercado competitivo el comprador no puede influir en el precio de la mercancía por lo que el costo de cada unidad nunca varía. En este caso el GM es igual que el gasto medio¹³ (GME) por unidad y este a su vez es igual al precio. A estas condiciones la intersección de las curvas de GM y de demanda se da en el punto "A" del gráfico 1.10, revelando la cantidad y precio de equilibrio es decir "Qc" y "Pc".

En contraste a lo anterior, la curva de GM de un monopsonista se encuentra por arriba de la curva de oferta la cual, en última instancia, muestra el precio que se debe pagar por cada unidad tomando en cuenta el número total de unidades adquiridas, es decir el GMe. Debido a que la curva de oferta tiene pendiente positiva y la curva de GM se obtiene a partir de ella, entonces esta última debe posicionarse por encima de aquella (Ibíd. p. 426).

La cantidad de equilibrio que maximiza los beneficios del monopsonista es Q_m^* la cual se alcanza en el punto "B" del gráfico anterior, sin embargo el precio de

¹³ El gasto medio se puntualiza como el precio pagado por unidad de un bien.

equilibrio, P_m^* , que paga por la misma se obtiene a partir de la curva de oferta del mercado, de esta forma habrá que desplazarse espacialmente desde "B" al punto "C". Como se puede observar la cantidad obtenida y el precio pagado por el monopsonista son menores que aquellos que se podrían obtener en competencia perfecta.

Aunque en la práctica es bastante frecuente encontrar pocas empresas que compiten entre ellas como compradoras, actualmente se han generado otro tipo de situaciones en las que, al amparo de las decisiones tomadas por la compañía tenedora o controladora de un conjunto empresarial, la estrategia de negocios y configuración operativa entre empresas relacionadas generan de manera intervenida estructuras de mercado no competitivas como monopolios, monopsonios, entre otros; tal como en el caso de las subsidiarias de Grupo Metales del Norte, S.A. de C.V.

Por otra parte, la teoría microeconómica identifica que el poder de monopsonio, en analogía al poder de monopolio, depende de tres factores: i) la elasticidad de la oferta del mercado, ii) el número de compradores y iii) la relación o manera en que interactúan esos compradores (Ibíd. p. 428).

A este respecto cuando existe un solo comprador, su poder de mercado radica totalmente en la elasticidad de la oferta del mercado. Si la curva de oferta presenta un alto grado de elasticidad, el poder de monopsonio es pequeño y existen pocas ventajas para el comprador ser el único agente demandante del mercado. Dicho escenario se aprecia en el panel (A) del gráfico 1.11.

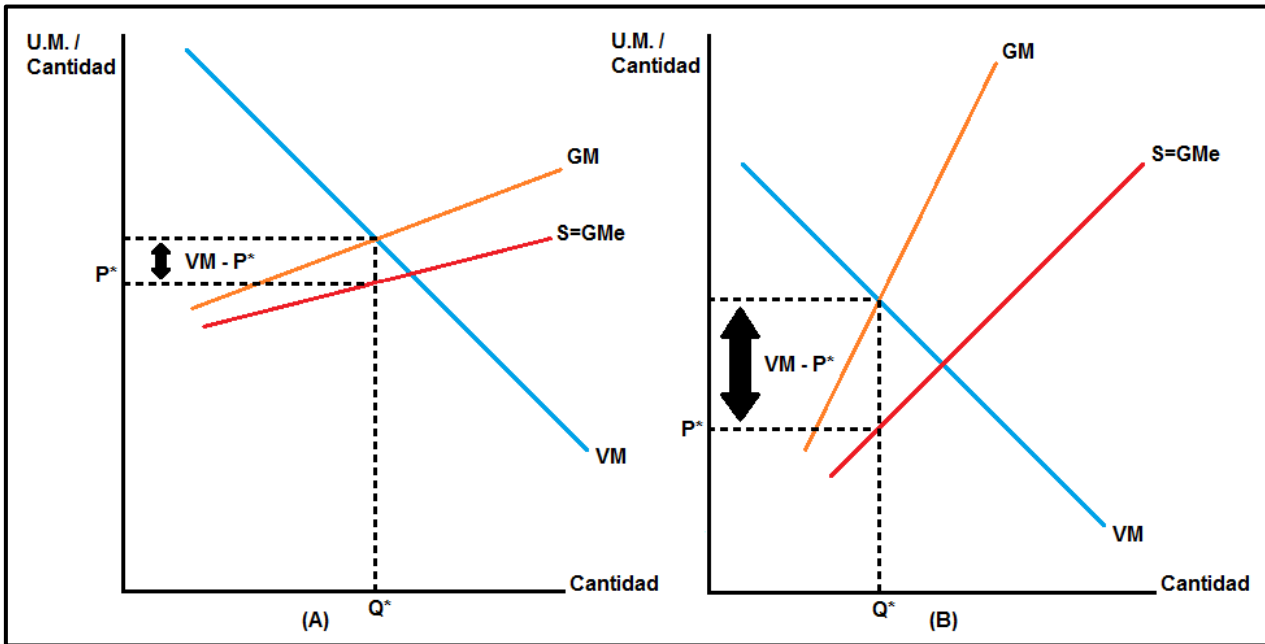
De manera inversa, entre más inelástica sea la curva de oferta, mayor será la diferencia entre el GM y el GMe por lo que el comprador gozará de un mayor poder de monopsonio. Esta situación se ilustra en el panel (B) del gráfico referido.

En cuanto al número de compradores, resulta claro que el poder de monopsonio decrece a medida que aumenta la cantidad de agentes demandantes de cierto bien en el mercado. En este sentido es menos probable y difícil que estos puedan influir de manera importante en el precio de dicho producto asemejándose, por tanto, a un arreglo competitivo.

Si bien puede haber una situación en la que existan solo unos cuantos compradores en el mercado, el poder de monopsonio se ve reducido si estos agentes compiten entre ellos presionando al alza el precio de manera que este sea cercano al valor marginal de su producto. En contraparte, si los compradores no compiten o llegan a coludirse, el precio de mercado no aumenta y el grado de poder de monopsonio incrementa (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p. 429).

Gráfico 1.11

El poder de monopsonio ante una oferta de mercado elástica e inelástica



Fuente: elaborado con información de Pindyck & Rubinfeld, 2009.

Cabe mencionar que el instrumental microeconómico no dispone de alguna metodología exacta que enuncie el poder de monopsonio atendiendo únicamente la interacción y comportamiento de los compradores. Se puede tener una aproximación de dicho poder calculando el número de demandantes en el mercado y considerando la elasticidad de la oferta, sin embargo tener presentes simplemente estos dos factores puede llegar a ser insuficiente al momento de aspirar a determinar el poder de mercado de un grupo de compradores.

Expuestas las nociones básicas sobre el monopolio y monopsonio, es preciso acotar el panorama económico de una situación de mercado donde existe un solo vendedor y un solo comprador, es decir un monopolio bilateral. Ante este arreglo de mercado, el análisis microeconómico tradicional de la oferta y la demanda no

puede determinar el punto exacto de equilibrio y en su lugar solo puede aproximar un intervalo dentro del cual eventualmente se fijará el precio, no obstante el nivel preciso de dicho precio, y consecuentemente su nivel de producción, se designará por factores no económicos (Koutsoyiannis, 2002, p. 199).

Por lo anterior se podría entender que en un monopolio bilateral los agentes involucrados se ven inmersos en una negociación donde convergen diversos elementos tales como la habilidad para imponer términos y condiciones, el horizonte temporal que enfrenten, la estrategia que se planteen seguir, la experiencia para ultimar convenios, la naturaleza y propiedades económicas de bien en cuestión, el encuadre legal, entre otros; por lo que la fijación de precios y la cantidad comercializada no se puede determinar a partir de un análisis marginal.

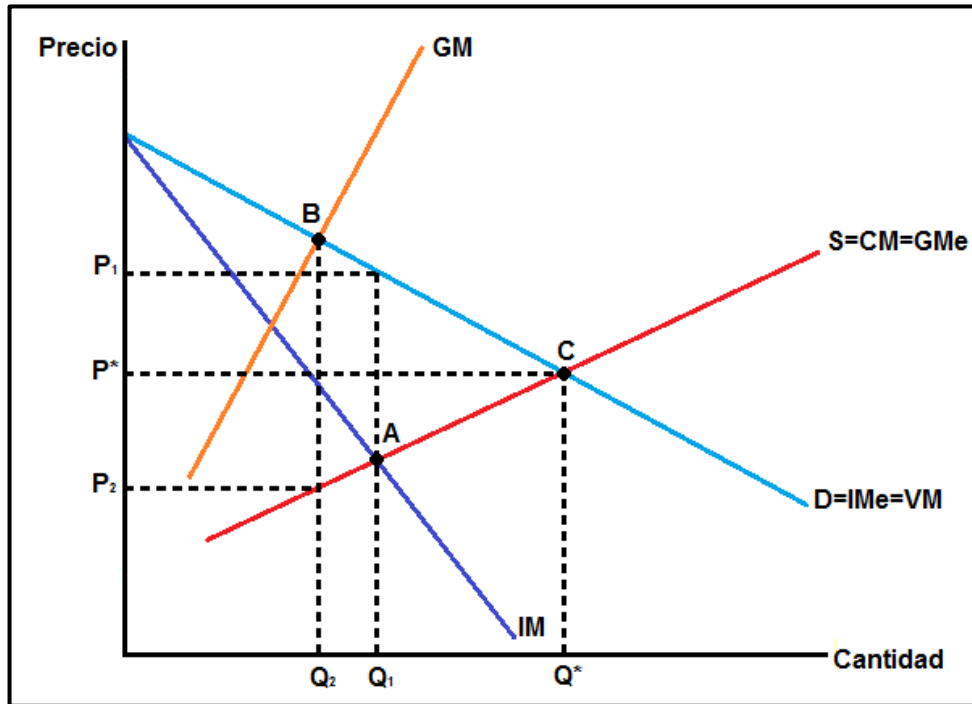
Encontrar ejemplos de un monopolio bilateral en transacciones de mercancías cotidianas entre empresas independientes es excepcional, por lo que es más factible encontrar esta situación en el mercado de trabajo en el cual existen pocos productores (uniones o sindicatos de trabajadores) y compradores (asociaciones o cámaras empresariales) donde ambos gocen de cierto poder de mercado (Koutsoyiannis, 2002, p. 200).

Independientemente del tipo de mercado, algunos autores refieren que el poder de mercado del monopolista y del monopsonista tienden a contrarrestarse mutuamente, sin embargo este proceso no conlleva a que el resultado final se asemeje a un mercado competitivo (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p. 431).

La ejemplificación sobre la indeterminación de los precios derivada de un monopolio bilateral se presenta en el gráfico 1.12. Suponiendo que el productor y el consumidor desean maximizar sus beneficios, el equilibrio del monopolista estaría definido en el punto "A", donde el IM es igual que el CM por lo que maximizaría su beneficio si produjera la cantidad " Q_1 " y la comercializara al precio " P_1 ".

No obstante el productor no puede alcanzar esa posición debido a que enfrenta a un solo comprador que es consciente de su poder de mercado y que, tomando en cuenta el supuesto anterior, hará todo lo posible para imponer sus condiciones particulares de precio al productor (Koutsoyiannis, 2002, p. 199).

Gráfico 1.12
El monopolio bilateral



Fuente: elaborado con información de Koutsoyiannis, 2002.

La posición que tratará de imponer el monopsonista es aquella donde maximice sus beneficios. Desde la perspectiva del comprador la curva CM o "S" representa la curva de oferta, es decir la cantidad que el monopolista está dispuesto a ofrecer a diversos precios y que cuya determinación están más allá del control del demandante. Por consiguiente habrá que poner atención al costo adicional de comprar una unidad más, esto es la curva de GM del monopsonista (Ibíd. p. 199).

El punto "B" del gráfico precedente muestra el que sería el equilibrio del monopsonista, ya que es donde la curva del GM se intersecta con la curva del VM con lo que maximiza su beneficio. Lo anterior denota que estaría dispuesto a adquirir la cantidad "Q₂" a un precio "P₂", sin embargo, de manera análoga que el productor, al demandante le resulta imposible alcanzar esta ubicación ya que se le opone un solo productor que pretende cobrar el precio "P₁" por la cantidad "Q₁".

Dado que el comprador quiere pagar "P₂" y el vendedor aspira cobrar "P₁" entonces se da lugar a una indeterminación de precio y cantidad en el mercado. Una de las posibles soluciones a dicha circunstancia es que los agentes económicos estipulen por medio de una negociación, basada principalmente en concausas

metaeconómicas, un precio entre " P_1 " y " P_2 " y una cantidad ubicada entre " Q_2 " y " Q_1 " que satisfaga sus aspiraciones crematísticas. Cabe resaltar que en dicho proceso la estrategia que adopte cada agente dependerá de la información y poder económico que disponga engendrando resultados particulares e irrepetibles.

Finalmente el punto "C" del mismo gráfico muestra el precio y cantidad de equilibrio bajo condiciones competitivas. Si bien " P^* " se encuentra dentro del intervalo que el monopolista y monopsonista pudieran estar dispuestos a aceptar, la cantidad que le corresponde, es decir " Q^* ", está fuera del intermedio referido por lo que esta tendría que verse reducida hasta un punto económicamente tolerable para ambos agentes.

A partir del caso anterior se puede advertir que la teoría microeconómica ortodoxa se muestra incapaz de postular de manera precisa el proceder que adoptarían los agentes involucrados en un monopolio bilateral y el balance económico final; a pesar de que individualmente se calculen tanto las variaciones en el excedente del consumidor y del productor como la pérdida irrecuperable de eficiencia derivada del monopolio y monopsonio.

Téngase en cuenta que el planteamiento de una negociación colaborativa como arreglo a la imprecisión respecto a precios y cantidades de un monopolio bilateral, se ha hecho mantenido implícitamente el supuesto de empresas independientes. Por ende otra alternativa para solventar este dilema radica en que los agentes involucrados establezcan un grupo empresarial con entidades integradas verticalmente, lo cual conlleva un sistema de organización con múltiples divisiones cuasi independientes.

Uno de los aspectos positivos que conlleva la integración vertical, en contraste a un entorno en el que dos empresas independientes con poder de mercado deban llevar a cabo transacciones económicas, se halla en que si toda la cadena productiva está al amparo de una misma empresa, podría llegar a verse reducida la incertidumbre en torno al tiempo de entrega de las piezas y componentes solicitadas bajo requerimientos específicos (Pindyck & Rubinfeld, 2013, p. 431).

Adicionalmente, la mayor ventaja de la integración vertical es evitar el problema del doble margen o "doble marginalización"¹⁴ ya que en diversas ocasiones una o más empresas no relacionadas con poder de mercado comercializan productos y servicios mutuamente a lo largo de una cadena productiva vertical.

Si consideramos la idea anterior, encontraremos que cada empresa ejerce su poder de monopolio lo cual las obliga a que reduzcan su producción para fijar un margen sobre su precio superior a su costo marginal, dando lugar a una "doble marginalización". Por tanto esta situación genera que el precio sea mayor en comparación al único margen sobre el precio que se obtendría de una empresa integrada (Ibíd. pp. 432-434).

Para tener un poco más claro el concepto de doble margen, imaginemos en un primer momento dos empresas que tienen poder de monopolio y que actúan de manera independiente. La empresa 1 fabrica el bien "A" y lo vende a la empresa 2 que lo utiliza como insumo en su proceso productivo para producir la mercancía "B". Para simplificar el ejemplo, supondremos que la empresa 1 produce su bien con un costo marginal (CM^A) constante y que la compañía 2 no tiene ningún otro costo más que el del insumo "A".

En términos esquemáticos, el arreglo anterior se ilustra en el gráfico 1.13. Como estamos considerando un monopolio, la curva de demanda de la mercancía "B" es a su vez su curva de ingreso medio (IME^B) y por debajo de ella se encuentra su curva de ingreso marginal (IM^B). Ya que hablamos de una cadena productiva, para la empresa 2 su curva de IM^B constituye al mismo tiempo la curva de demanda del insumo "A", que también se puede denominar ingreso marginal neto de "A" (IMN^A) e indica el número de unidades que comprará la empresa 2 en función del precio del bien "A".

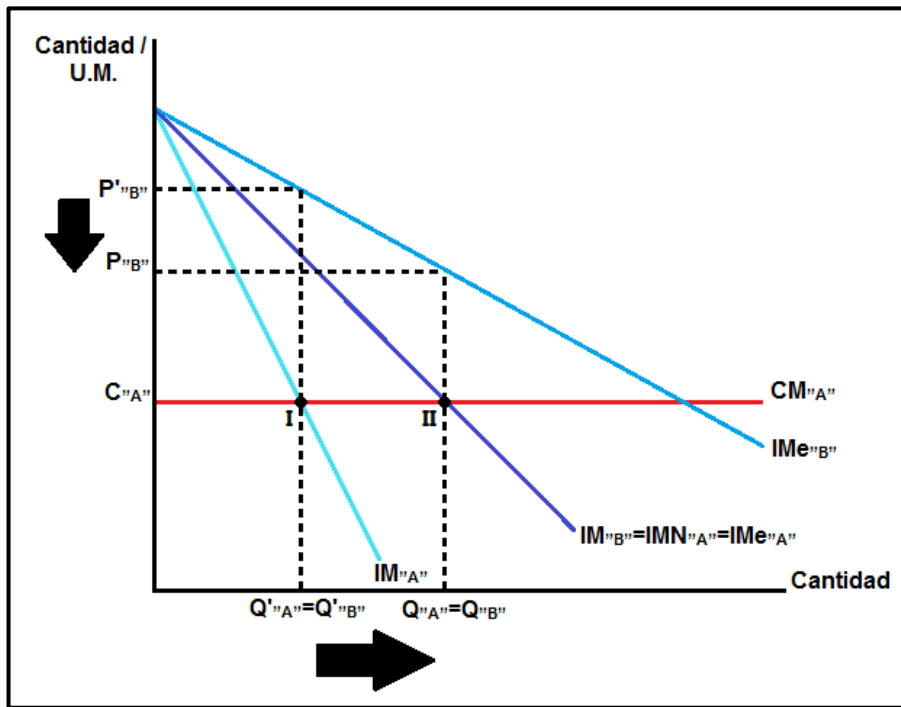
Ahora bien desde la óptica de la empresa 1, la curva de IMN^A representa su ingreso medio (IME^A) y como el ingreso medio del monopolista no es más que la curva de demanda del mercado, también supone la curva de demanda del bien "A" que enfrenta dicha empresa. Debido a que la curva de ingreso marginal de un monopolista tiene el doble de pendiente y la misma ordenada al origen que la

¹⁴ El doble margen se presenta cuando cada empresa de una cadena vertical fija su precio por encima de su costo marginal, elevando así el precio del producto final.

curva de demanda, entonces la curva de ingreso marginal de la empresa 1 viene dada por $IM^{A''}$.

Si ambas empresas operan independientemente la cantidad producida y ofrecida por la empresa 1 del bien "A" será $Q^{A''}$, ya que en este punto el $IM^{A''}$ se iguala con el $CM^{A''}$, es decir la intersección "I" del gráfico 1.13. Asimismo, la empresa 2 comprará esa cantidad y producirá un número igual de mercancías "B" y por tanto se genera la igualdad $Q^{A''}=Q^{B''}$. El precio de la mercancía "B" se halla a partir de la curva de demanda de dicho producto, por lo que entonces será $P^{B''}$.

Gráfico 1.13
Doble marginalización y fusión vertical



Fuente: elaborado con información de Pindyck & Rubinfeld, 2013.

Ahora supongamos que en un segundo momento las dos empresas referidas se convierten en una compañía integrada verticalmente. Al llevar a cabo este movimiento, la curva de demanda de la nueva empresa será $IME^{B''}$ con la correspondiente curva de ingreso marginal $IM^{B''}$. Como se puede apreciar, la compañía integrada producirá un cantidad del bien "A" y un número igual de productos "B" ($Q^{A''}=Q^{B''}$) en el punto donde el $IM^{B''}$ sea igual a su costo marginal, que de acuerdo a las premisas establecidas no es más que el costo marginal del insumo "A" es decir $CM^{A''}$, ubicándose así en la intersección "II" del gráfico anterior.

De acuerdo a los elementos anteriores, cuando hay poder de mercado como en el entorno descrito y ambas empresas deciden llevar a cabo una fusión vertical, el resultado será que los beneficios de la nueva empresa integrada serán mayores que los beneficios totales de las dos compañías que actuaban independientemente. El precio del producto para los consumidores será más bajo y aumentará la cantidad ofrecida, por lo que la integración resulta positiva tanto para las empresas como para los consumidores (Ibíd. pp. 432-434).

Evocando la configuración de Grupo Metales del Norte, S.A. de C.V., se puede advertir que cada una de sus empresas representa un área operativa especializada y que parte de los productos y servicios elaborados al interior son utilizados como insumos por otra compañía del conglomerado para elaborar un producto final. De manera particular encontramos que "Moldes" utiliza como materias primas para la fabricación de hormas metálicas el acero forjado por "Metalurgia" y los servicios de mantenimiento y reparación facilitados por "Maquinaria".

En consecuencia se puede establecer que dicha corporación funciona como una organización verticalmente integrada por lo que una parte considerable de su producción se destina a un mercado "interior". Complementariamente hay que resaltar la disposición hecha por la empresa tenedora indicando que los insumos generados por las últimas dos subsidiarias aludidas deben ser proporcionados exclusivamente a su parte relacionada, originando de esta manera que haya un solo comprador para el acero producido por "Metalurgia" y que "Maquinaria" únicamente ofrezca sus servicios a las otras compañías del grupo.

Si se adopta un enfoque multidivisional donde subsidiarias o partes relacionadas¹⁵ operan verticalmente, cabe suponer que estas actúan al amparo de un interés común y mayor, a saber maximizar los beneficios de la corporación en su conjunto. En consecuencia habrá que determinar cuáles son los precios de transferencia óptimos entre subsidiarias y los correspondientes niveles de producción para cumplir dicho propósito.

Con la intención de responder al planteamiento anterior supongamos un grupo empresarial verticalmente integrado con dos divisiones superiores y un área

¹⁵ Sobre las particularidades y concepto de partes relacionadas, favor de consultar la sección I.3.1

inferior. Las primeras se encargan, respectivamente, de producir y suministrar componentes intermedios a la división inferior; la cual emplea dichos factores para elaborar un producto final y venderlo a consumidores independientes.

Adicionalmente asumamos que los factores intermedios son exclusivos, es decir no son fabricados ni utilizados por alguna otra compañía, por lo tanto las divisiones superiores no enfrentan un mercado exterior ni competencia alguna.

Ahora bien partamos de los siguientes hechos:

- i) Las divisiones superiores producen individualmente las cantidades Q_1 y Q_2 ;
- ii) Los costos totales de esas divisiones son $C_1(Q_1)$ y $C_2(Q_2)$;
- iii) La función de producción de cada división superior es $Q = f(K, L)$;
- iv) La división inferior produce la cantidad Q ;
- v) La función de producción de la división inferior es $Q = f(K, L, Q_1, Q_2)$;
- vi) Excluyendo el costo de los factores Q_1 y Q_2 , el costo total de producción de la división inferior es $C_i(Q)$;
- vii) El ingreso total por las ventas de producto final es $I(Q)$; y
- viii) Los beneficios totales de la empresa vienen dados por $\pi(Q) = I(Q) - C_i(Q) - C_1(Q_1) - C_2(Q_2)$.

Donde K y L son las cantidades de capital y trabajo, respectivamente. Si consideramos la ecuación anterior, habrá que determinar las cantidades Q_1 , Q_2 y Q que maximicen los beneficios de cada división y de esa manera también lo hará la empresa en su conjunto (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p. 496).

En el caso de la división que fabrica Q_1 , el nivel que maximiza sus beneficios es aquel en el que el costo de la última unidad producida es exactamente igual al ingreso marginal que genera a la empresa. Como hablamos de una cadena vertical si el costo marginal de dicha división superior es $CM_1 = \Delta C_1 / \Delta Q_1$, una unidad adicional de Q_1 hace que la división inferior obtenga una cantidad adicional de producción, lo cual se define como el producto marginal (PM) de Q_1 :

$$PM_1 = \Delta Q / \Delta Q_1$$

A su vez con una unidad adicional de Q_1 se obtiene una unidad más de producción final, lo que representa un ingreso marginal es decir $IM = \Delta I / \Delta Q$ y un costo adicional para la división inferior que viene dado por $CM_i = \Delta C_i / \Delta Q$. Por tanto el ingreso marginal neto (IMN_1) que obtiene la empresa en su conjunto de una unidad adicional de Q_1 es:

$$(IM - CM_i)PM_1$$

Para establecer una regla que maximice los beneficios de la división superior encargada de Q_1 , habrá que igualar el ingreso marginal neto y el costo marginal obteniendo así:

$$IMN_1 = (IM - CM_i)PM_1 = CM_1$$

Ahora bien, replicando el mismo razonamiento para la división orientada a producir el factor intermedio Q_2 tenemos:

$$IMN_2 = (IM - CM_i)PM_2 = CM_2$$

Las igualdades anteriores indican un par de cosas. La primera es que la producción de cada una de las divisiones superiores debe ser tal que su costo marginal iguale su contribución marginal a los beneficios de toda la compañía y en segundo lugar que sería un error averiguar el nivel de producción final Q de la empresa igualando el ingreso marginal con el costo marginal de la división inferior (CM_i), ya que al hacerlo se ignoraría el costo de producir los insumos intermedios Q_1 y Q_2 (Ibíd. p. 496).

A fin de completar el análisis, hay que averiguar los precios de transferencia P_1 y P_2 que las divisiones superiores deben cobrar al área inferior por los componentes intermedios Q_1 y Q_2 . Es importante recordar que si las tres divisiones utilizan dichos precios de transferencia para maximizar individualmente sus beneficios, entonces deberán maximizarse los beneficios de la empresa en su conjunto (Ibíd. p. 496).

Ya que el beneficio se puntualiza como la diferencia entre el ingreso total y el costo total, entonces las divisiones superiores maximizan respectivamente sus beneficios de acuerdo a:

$$\pi_1 = P_1 Q_1 - C_1(Q_1); \text{ y}$$

$$\pi_2 = P_2 Q_2 - C_2(Q_2)$$

Si las divisiones superiores consideran dados P_1 y P_2 , lo que resta a cada una es distinguir las cantidades respectivas de Q_1 y Q_2 con las que el precio de transferencia sea igual al costo marginal, o lo que es lo mismo:

$$P_1 = CM_1; \text{ y}$$

$$P_2 = CM_2$$

Por su parte la división inferior maximiza sus beneficios a través de:

$$\pi_i = I(Q) - C_i(Q) - P_1 Q_1 - P_2 Q_2$$

Como también considera dados P_1 y P_2 , entonces también elegirá los valores de Q_1 y Q_2 con los que satisfaga el ingreso marginal neto de cada división, es decir:

$$(IM - CM_i)PM_1 = IMN_1 = P_1; \text{ y}$$

$$(IM - CM_i)PM_2 = IMN_2 = P_2$$

Con base en todo lo anterior, se desprende una solución para el problema de la fijación de precios en una empresa que opera bajo las características descritas, a saber igualar el precio de transferencia al costo marginal de la división superior respectiva (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p. 497).

Al aplicar esta regla se produce un mecanismo de coordinación y eficiencia económica indicando a cada división que debe maximizar sus beneficios; en este sentido cuando el precio de transferencia que cobra una división superior se iguala a su respectivo costo marginal, las cantidades que estas producirán serán idénticas

a las que deseará adquirir la división inferior y por lo tanto se maximizarán los beneficios totales de la empresa (Ibíd. p. 497).¹⁶

Para observar gráficamente el planteamiento previo, supongamos una empresa inmersa en la industria automovilística que se compone de dos divisiones, la superior produce motores y la inferior se orienta a montaje de vehículos utilizando un motor y otras piezas en cada automóvil.

En el gráfico 1.14 se identifica la curva de ingreso medio (IME) que denota por un lado la demanda de vehículos de la empresa y por el otro da cuenta que dicha compañía tiene poder de monopolio en el mercado de automóviles. Por su parte CM_{Mon} simboliza la curva de costo marginal de montar los autos dados los motores, es decir sin considerar el costo de los motores (Ibíd. p. 497).

Debido a que cada vehículo necesita únicamente un motor, el PM de los motores es uno y por tanto la curva del ingreso marginal neto de los motores (IMN_{Mot}) es la diferencia entre el IM por la venta de los automóviles y la curva CM_{Mon} , de manera que:

$$IMN_{Mot} = (IM - CM_{Mon})PM_{Mot} = IM - CM_{Mon}$$

Ahora bien para maximizar beneficios la división superior debe producir una cantidad de motores Q_{Mot} en la que su costo marginal de producción (CM_{Mot}) sea igual al IMN_{Mot} de la división inferior, lo cual se cumple en el punto A del gráfico 1.14.

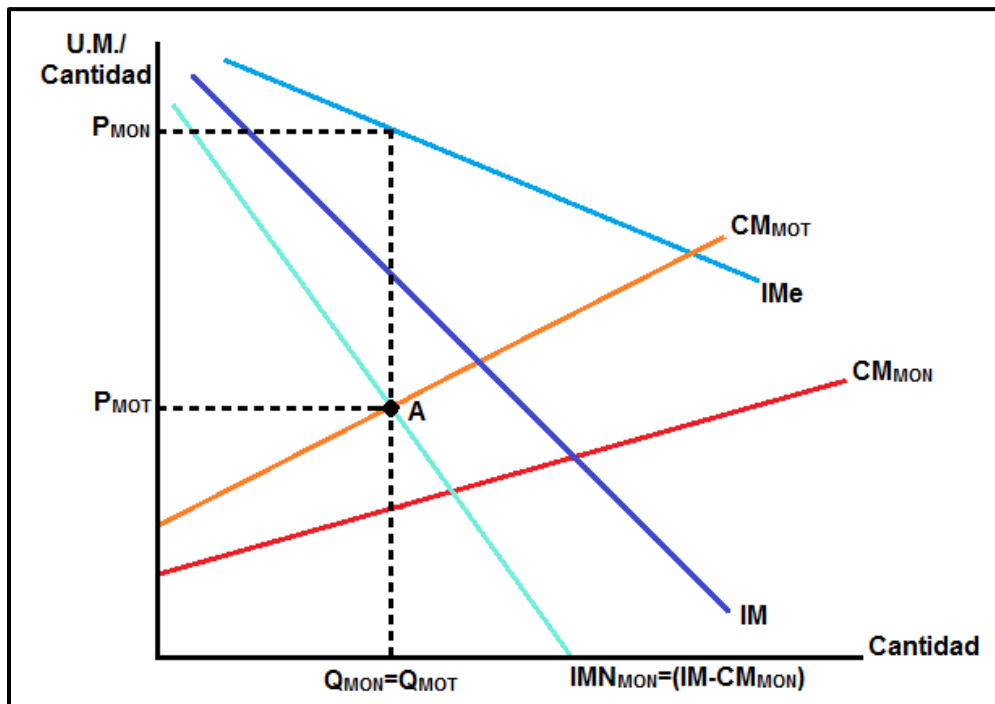
Al determinar el número de motores y de automóviles que se producirán, y conocidas las funciones de costos de las divisiones, se puede fijar de acuerdo a la regla mencionada el precio de transferencia óptimo de los motores (P_{Mot}) el cual en esencia debe ser igual al CM_{Mot} para que de esta manera se valore correctamente

¹⁶ Entorno a este punto es preciso mencionar que Jack Hirshleifer fue uno de los primeros economistas en abordar los precios de transferencia desde una perspectiva económica. Su interés radicaba en los precios de los bienes y servicios que se transfieren entre unidades descentralizadas de una misma empresa, y cómo esos precios debían ser calculados para efectos de incentivar a cada unidad para maximizar ganancias de la compañía en su conjunto. En términos simplificados, Hirshleifer proponía que el precio de mercado equivaliera al precio de transferencia, siempre que dicha transacción se produjese en un mercado perfectamente competitivo; de otro modo, sostenía que el precio de transferencia fuere igual al costo marginal o a un precio entre ese costo y el precio de mercado (Hantke, 2011, p. 12).

la mercancía producida por la división superior y que es utilizada para producir los vehículos (Pindyck & Rubinfeld, 2009, pp. 497-498).

Finalmente para hallar el precio al que se venden los automóviles acabados habrá que poner atención a la curva de demanda de los mismos teniendo que estos se venden al precio P_{Mon} .

Gráfico 1.14
Fijación de precios de transferencia sin un mercado exterior



Fuente: elaborado con información de Pindyck & Rubinfeld, 2009.

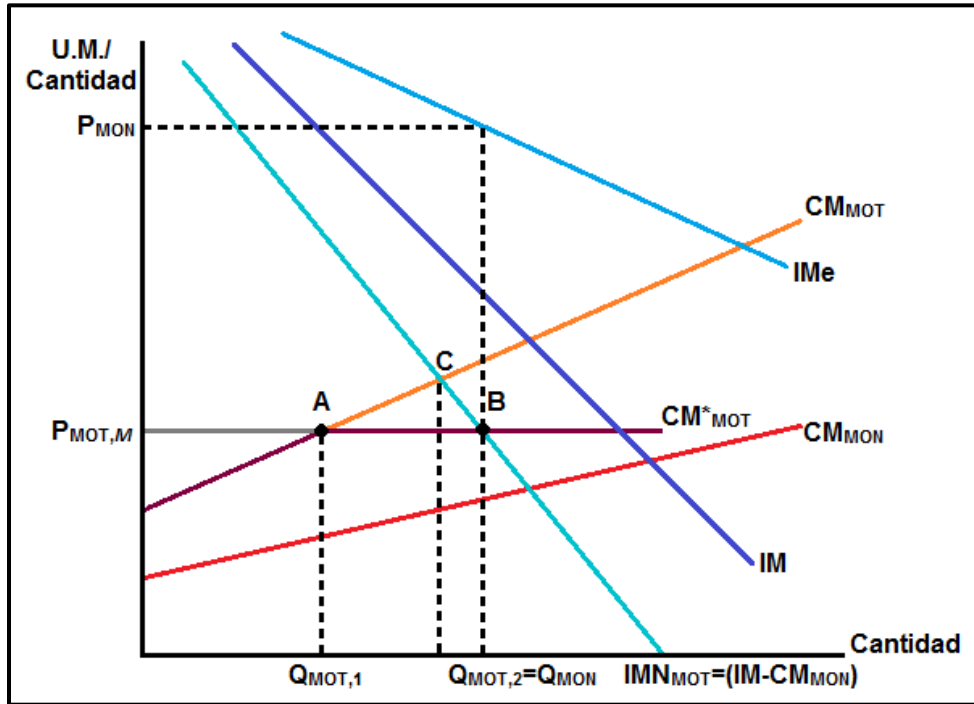
Llevando el ejemplo anterior a un escenario en que el existe un mercado exterior y competitivo para los motores, entonces ahora el costo marginal es igual al precio de mercado, por lo que solo habrá un único precio de mercado al que se puede comprar y vender el bien intermedio producido por la división superior (Ibíd. p. 498).

Dado que el precio de transferencia óptimo del factor intermedio debe ser igual al costo marginal, luego entonces se puede fijar el precio de transferencia de los motores P_{Mot} en igualdad al precio de mercado competitivo (P_M), o lo que es lo mismo:

$$P_{Mot} = P_M = CM_{Mot}$$

Al suponer que existe competencia para el factor intermedio, el precio indicará a la empresa si debe comprar algunos o todos sus motores en el mercado o bien la motivará a vender motores en el mercado. Para determinar qué sucede cuando el precio de mercado es bajo, habrá que prestar atención al gráfico 1.15.

Gráfico 1.15
Fijación de precios de transferencia y compra
de motores en un mercado exterior competitivo



Fuente: elaborado con información de Pindyck & Rubinfeld, 2009.

Cualquier cantidad inferior a $Q_{Mot,1}$ significa que el CM_{Mot} de la división superior es inferior al precio de mercado ($P_{Mot,M}$). La situación inversa, es decir $P_{Mot,M} > CM_{Mot}$, se presenta cuando se producen cantidades mayores a $Q_{Mot,1}$.

La compañía debe obtener motores al menor costo posible, y dado que en competencia perfecta el precio de mercado está dado y es igual al costo marginal, por ende el costo marginal de los motores CM^*_{Mot} representa por un lado el costo marginal de la división superior cuando consideramos cantidades menores que $Q_{Mot,1}$ y por el otro el precio de mercado en el caso de cantidades mayores a $Q_{Mot,1}$ (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p. 499).

Bajo un mercado competitivo para el factor intermedio, la división de montaje de automóviles adquiere y utiliza la cantidad total de motores $Q_{Mot,2}$ para producir un número igual de vehículos ($Q_{Mot,2}=Q_{Mon}$), sin embargo únicamente obtiene $Q_{Mot,1}$ de la división superior mientras que el resto ($Q_{Mot,2}-Q_{Mot,1}$) los compra en el mercado abierto.

Al utilizar $Q_{Mot,2}$ el costo marginal de los motores es igual al ingreso marginal neto, reflejado en el punto B del gráfico precedente, e internamente la división inferior paga a la superior el precio de transferencia $P_{Mot,M}$ por la cantidad de motores $Q_{Mot,1}$. Como en este caso $P_{Mot,M}$ es igual el precio de mercado, la división superior también liquida la cantidad restante de motores que recibe del productor externo al mismo precio.

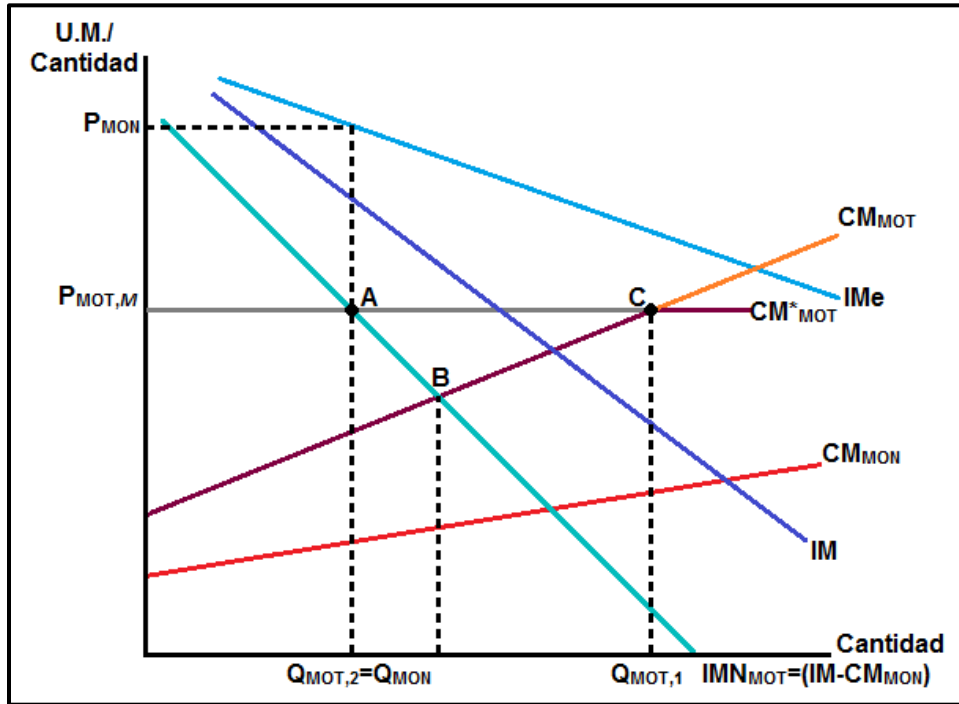
Cabe mencionar que la diferencia de cantidades que se aprecia entre el punto C y B del esquema anterior denota que al existir un mercado exterior competitivo para la fabricación de motores, la empresa del ejemplo utiliza una cantidad mayor de ellos y produce más automóviles en comparación a la realidad económica donde la división superior era el único oferente de dicho bien.

El motivo que lleva a la compañía a recurrir al mercado externo para adquirir una cantidad complementaria de motores que ella misma podría fabricar, es que si la división superior produjera todos los motores que necesita la división de montaje, el costo marginal de producirlos sería superior al precio de mercado. En este caso si bien los beneficios de la división superior serían mayores, los beneficios totales de la empresa resultarían menores (Ibíd. p. 499).

La situación en la cual la empresa vende motores en el mercado exterior se presenta en el gráfico 1.16. Cuando el mercado de motores es competitivo y el precio de mercado es superior al precio de transferencia que hubiese fijado la división superior al ser el único fabricante (es decir el punto B del esquema siguiente), la cantidad que producirá el área encargada de los motores será $Q_{Mot,1}$, sin embargo la división de montaje solo emplea $Q_{Mot,2}$ de dicho insumo para fabricar vehículos ($Q_{Mot,2}=Q_{Mon}$) por ende la diferencia ($Q_{Mot,1}-Q_{Mot,2}$) se vende en el mercado al precio que indica el mercado, o sea $P_{Mot,M}$ (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p. 500).

La compañía se abstendrá de suministrar el excedente de motores a la división superior, ya que bajo las condiciones descritas la empresa en su conjunto puede obtener un ingreso neto mayor vendiéndolos en el mercado exterior que utilizándolos para fabricar vehículos.

Gráfico 1.16
Fijación de precios de transferencia y venta
de motores en un mercado exterior competitivo



Fuente: elaborado con información de Pindyck & Rubinfeld, 2009.

Un escenario adicional se presenta cuando asumimos que el motor del ejemplo anterior únicamente puede ser manufacturado por la división superior de la empresa, si adicionalmente suponemos que existe una demanda externa para dicho insumo ahora la compañía cuenta con poder de monopolio tanto en el mercado exterior como en el interior.

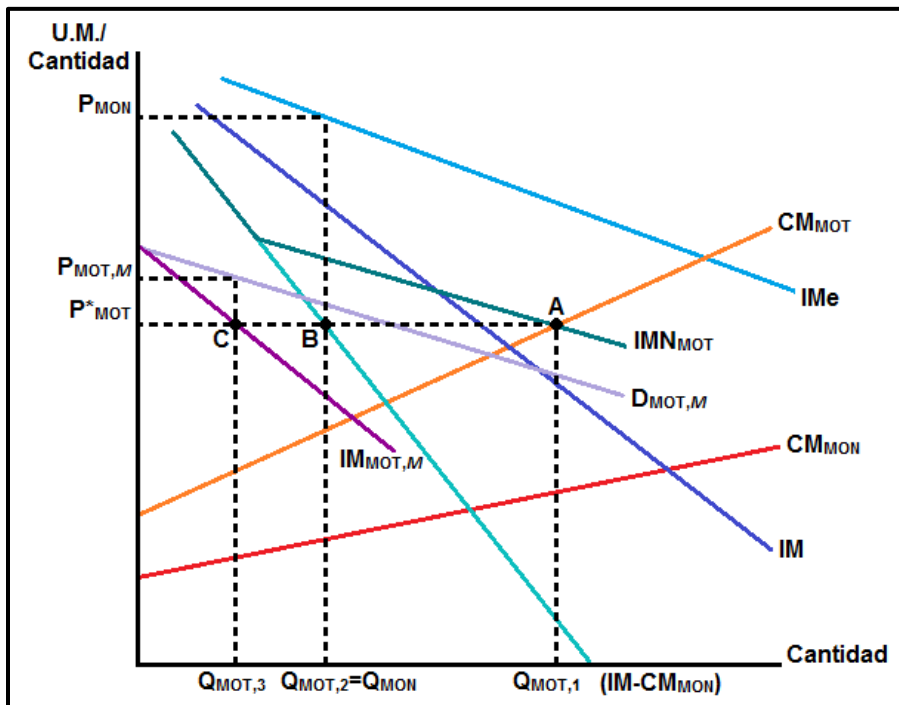
Por estos motivos los principios del análisis son los mismos, sin embargo en este caso la compañía cuenta con dos fuentes de ingreso marginal por la producción y venta de un motor adicional. En el gráfico 1.17 se aprecia la curva $D_{Mot,M}$ que es la curva de demanda de motores del mercado exterior. Por otro lado al ser un mercado monopolístico el ingreso marginal generado por las ventas en dicho mercado viene dado por la curva $IM_{Mot,M}$. Asimismo la curva $IM-CM_{Mon}$ representa

el ingreso marginal neto que se obtiene por la comercialización de motores a la división inferior (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p. 501).

Para obtener la curva de ingreso marginal neto total de los motores (IMN_{MOT}) habrá que sumar horizontalmente las curvas de $IM_{MOT,M}$ e $IM-CM_{MON}$. La cantidad de motores que maximiza los beneficios es $Q_{MOT,1}$ y el precio de transferencia óptimo viene dado por P^*_{MOT} y se ubican en la intersección de las curvas de costo marginal de los motores (CM_{MOT}) e IMN_{MOT} , es decir en el punto A del esquema. Como se puede apreciar P^*_{MOT} cumple la regla en la cual el precio de transferencia es igual al costo marginal (Ibíd. p. 502).

Aunque la división superior fabrica una cantidad $Q_{MOT,1}$ de motores, la división inferior solo utiliza un total de motores igual a $Q_{MOT,2}$ para fabricar vehículos, los cuales se venden al precio P_{MON} , ya que con dicha cantidad el ingreso marginal neto de la división inferior se iguala al P^*_{MOT} , punto B del gráfico. Al tener poder de mercado y ejercerlo para maximizar beneficios la compañía vende los motores restantes ($Q_{MOT,3}$) en el mercado exterior al precio $P_{MOT,M}$.

Gráfico 1.17
Fijación de precios de transferencia en un mercado exterior no competitivo



Fuente: elaborado con información de Pindyck & Rubinfeld, 2009.

La diferenciación de precios en los mercados exterior e interior lleva a la empresa a maximizar sus beneficios ya que si la división superior cobrara un precio mayor a P^*_{Mot} , el costo marginal de los motores sería mayor que el ingreso marginal neto generado en la división inferior. De igual manera si en el mercado exterior se cobrara un precio menor a $P_{Mot,M}$ el ingreso marginal obtenido por las ventas de motores en ese mercado sería inferior al costo marginal (Ibíd. p. 502).

Por lo tanto los precios P^*_{Mot} y $P_{Mot,M}$ satisfacen la igualdad necesaria entre los ingresos marginales y el costo marginal para maximizar beneficios, o en otras palabras:

$$IM_{Mot,M} = (IM - CM_{Mon}) = CM_{Mot}$$

Cabe mencionar que en los ejemplos expuestos hasta este punto se ha supuesto implícitamente, en aras de simplificar el análisis, que las divisiones productivas de la empresa llevan a cabo sus operaciones económicas dentro de la misma jurisdicción. De igual forma se ha dejado al margen considerar el pago de impuestos, principalmente el impuesto sobre la renta o sobre los beneficios de las sociedades.

En este sentido para pretender ser un poco más preciso en cuanto a la realidad económica del tema analizado se debe tomar en cuenta que actualmente la tendencia hacia la fragmentación internacional de procesos productivos y el consecuente aumento del comercio intrafirma a través de empresas localizadas en diversos países se debe al ascenso y vigencia de la EMN.¹⁷

Si bien la EMN se puede encontrar en varias industrias y su configuración productiva y espacial puede dar lugar a diversos elementos de análisis y discusión económica, para efectos de precios de transferencia es necesario mencionar que ante esta nueva dimensión productiva mundial existe una obligación "común" que este tipo de empresa tiene que cumplir y es el pago del impuesto sobre la renta.

En consecuencia este gravamen desempeña un papel de suma importancia en la determinación de los precios de transferencia cuando la EMN, conformada por

¹⁷ Consideramos que actualmente la EMN se caracteriza por ser flexible en cuanto al proceso productivo y se organiza a partir de redes económicas para aprovechar las ventajas competitivas de los diversos países del orbe donde opera.

múltiples divisiones productivas que comercializan bienes y servicios entre ellas, tiene por objetivo maximizar sus beneficios después de impuestos (Pindyck & Rubinfeld, 2013, p. 440).

Para tener una idea del efecto de los impuestos en la fijación de los precios de transferencia, consideremos una vez más la empresa multidivisional que produce motores y vehículos. Adicionalmente supongamos que la división superior se encuentra en un país donde la tasa del impuesto sobre la renta es baja en comparación con la tasa impositiva que debe pagar la división inferior que es residente y opera en otra jurisdicción.

Dado el precio de transferencia óptimo entre la división superior e inferior por los motores que esta última requiere, el diferencial de tasas impositivas representa un costo de oportunidad¹⁸ para la división inferior y la empresa en su conjunto, generando así un incentivo para declarar la mayor parte de los beneficios en la jurisdicción donde las condiciones tributarias sean más favorables.

Esta acción se conoce como traslado de beneficios y una de las formas de ejecutarla es fijando un precio de transferencia más alto o bajo, según convenga a afectos tributarios, de lo que debiera ser con referencia al mercado en la adquisición y comercialización de bienes y servicios a empresas relacionadas. En el ejemplo anterior, la empresa podría migrar beneficios ordenando a la división encargada de fabricar los motores que cobrase un precio de transferencia por encima del nivel equilibrio.

De ser así los beneficios de la división donde el gravamen es mayor se reducirían y por ende pagaría una menor cantidad de impuestos, en contrapartida la división superior vería aumentados sus beneficios después de impuestos ya que debe pagar una tasa relativamente más baja.

El efecto de trasladar beneficios se ve reflejado en los ingresos consolidados de la compañía y constituye una práctica de elusión fiscal, esto es utilizar estrategias legales para aprovechar al máximo los vacíos o imprecisiones jurídicas de los sistemas tributarios de los países en los que llega a operar la EMN con el fin

¹⁸ El costo de oportunidad representa todas las opciones a las que renuncia un agente económico al destinar sus recursos a determinado fin.

expreso de suprimir o pagar la menor cantidad de impuestos en aras a maximizar sus ganancias como grupo.

Como último punto y tomando en cuenta los supuestos y principios expuestos en los ejemplos anteriores, solo resta estipular que no es posible hablar de precios de transferencia cuando nos encontramos ante situaciones de: i) competencia monopolística, ii) oligopolio y iii) cártel; ya que en todas estas estructuras de mercado el análisis microeconómico pone de manifiesto la existencia de empresas independientes o no relacionadas desde el punto de vista de un conglomerado integrado vertical u horizontalmente, que rivalizan a través de cantidades, precios o tipo de producto y por ende ostentan una cuota de mercado determinada.

En un mercado monopolísticamente competitivo encontramos que la entrada y salida de empresas es relativamente fácil y estas se enfrentan ofreciendo productos diferenciados que son fácilmente sustituibles entre ellos. En este sentido la cuota de mercado de cada compañía se basa en su imagen o reputación de la marca que maneja y en las características de producto que comercializa (Pindyck & Rubinfeld, 2009, pp. 508-509).

Como se puede advertir en esta organización de mercado las compañías que la conforman no asemejan un conjunto empresarial y dado que cada una suministra un producto único no existen grandes incentivos para comercializar entre ellas, en consecuencia no se puede hablar de precios de transferencia ya que todas las transacciones se llevan a cabo externamente en el mercado.

Los rasgos principales de un oligopolio pueden resumirse en cuatro grandes puntos: i) solo unas cuantas empresas se encargan de la producción total que satisface al mercado, ii) los productos pueden o no presentar diferencias, iii) existen diversas barreras a la entrada de nuevas compañías y iv) en el largo plazo algunas o todas las empresas obtienen considerables beneficios (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p. 514).

En un mercado oligopólico, cada empresa toma en cuenta tanto la manera en que sus actos afectan a sus rivales como las reacciones a dichas decisiones por lo que se ponderan los diversos escenarios posibles. Si se reduce el análisis a un mercado donde compiten dos empresas, encontramos algunos modelos para explicar las

decisiones de los productores. Aunque la teoría microeconómica presenta los modelos de Cournot¹⁹ y Stackelberg²⁰ para la competencia basada en cantidades y el modelo de Bertrand²¹ cuando se rivaliza vía precios, en última instancia todos ellos asumen que las empresas son independientes y no comercializan entre ellas.

Cabe mencionar que aunque existe la posibilidad de que las empresas se coludan para decidir cantidades o precios y consecuentemente alcancen un equilibrio, el objetivo de dicha acción es repartirse el mercado y obtener la mayor cantidad posible de beneficios y no intercambiar bienes y servicios como en el caso de la empresa multidivisional integrada verticalmente. En este sentido la lógica de mercado que siguen el duopolio y/u oligopolio se aleja del planteamiento económico en el que se basan los precios de transferencia.

El cártel es una situación de mercado donde los productores de cierto bien o mercancía acuerdan explícitamente coludirse y cooperar para fijar los precios y niveles de producción. Los cárteles suelen darse a escala internacional, sin embargo tienden a la inestabilidad y el fracaso ya que deben cuando menos cumplir con dos condiciones para tener éxito: i) debe crearse una organización estable cuyos miembros acuerden y respeten los niveles de precios y producción y ii) se debe conseguir poder de monopolio (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p. 538).

Debido a que un cártel por lo general opera a escala mundial existe la posibilidad de que uno sus miembros tenga en más de una jurisdicción empresas productoras del bien o producto objeto de la asociación y que por esta razón dichas compañías se consideraran relacionadas o subsidiarias.

La probabilidad de que dichas empresas intercambien el mismo bien para aliviar la respectiva demanda en cada país, compensar inventarios o cualquier otra motivación económica similar es casi nula ya que ese tipo de transacciones pudiesen no reportar grandes beneficios a las compañías involucradas toda vez

¹⁹ En el modelo de Cournot las empresas producen un bien homogéneo y conocen la curva de demanda del mercado. En este sentido cada compañía considera fijo el nivel de producción de sus competidoras y se decide de manera simultánea la cantidad que van a producir.

²⁰ El modelo de Stackelberg se caracteriza porque una de las empresas fija el nivel de producción antes que el resto y por ende hay oportunidad de "reacción" parte del resto de compañías.

²¹ El modelo de oligopolio de Bertrand es aquel en el que las empresas producen un bien homogéneo, cada una considera fijo el precio de sus competidores y todas las compañías deciden simultáneamente el precio que van a cobrar.

que implicasen altos costos de transporte, administración y de naturaleza diversa. Si a lo anterior sumamos que los cárteles se caracterizan por ser volátiles y el fracaso, en consecuencia no hay elementos de peso para considerar una relación entre esta situación de mercado y los precios de transferencia.

I.2.2 LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y LA VENTAJA COMPETITIVA

Para determinar la relación que existe entre los precios de transferencia y la ventaja competitiva es imperante tener en cuenta que ante el auge de procesos productivos fragmentados y comercio intrafirma, la estructura organizacional adoptada por la EMN establece la base sobre la cual se agrupan, dividen y coordinan las diversas actividades que ejecutan sus filiales.

La estructura organizacional es una pieza necesaria y vital de toda compañía ya que establece un sistema de trabajo, relación y comunicación para poner en práctica una estrategia operativa, comercial o funcional aplicable a nivel nacional y/o internacional con el fin de poder cumplir objetivos y metas globales (Castillo, 2012, p. 11).

Aunque existe una amplia variedad de estructuras organizaciones, las más comunes son: i) la funcional, ii) por producto y iii) por área geográfica; siendo posible en la práctica que las EMN's lleguen a combinarlas o bien tomar elementos de cada una para establecer una nueva estructura que sea lo más eficiente posible de acuerdo a sus propósitos y estrategia de negocios.

Por otro lado la ventaja competitiva nace fundamentalmente del valor que una empresa es capaz de generar para sus compradores que exceda el costo por crearlo. Los dos tipos básicos de ventaja competitiva que puede poseer una empresa son: i) costos bajos o ii) diferenciación, que al combinarlos dan lugar a tres estrategias genéricas (liderazgo de costos, diferenciación y enfoque) las cuales pueden coadyuvar a lograr un desempeño económico que se encuentre por encima del promedio de un sector industrial (Porter, 1991, pp. 20-21 y 29).

La ventaja competitiva radica en las muchas actividades discretas que desempeña una empresa, cada una de las cuales contribuyen a su posición de costo relativo y

crean una base para la diferenciación. En este sentido la cadena de valor²² es la herramienta básica para analizar sistemáticamente todas las funciones que una empresa desempeña y la manera en que estas interactúan, por lo que a partir de dicho instrumento se pueden disgregar y enfocar las actividades estratégicas relevantes para comprender el comportamiento de los costos y las fuentes de diferenciación existentes y potenciales. Una empresa obtiene una ventaja competitiva, desempeñando las actividades estratégicamente importantes más barato o mejor que sus competidores (Ibíd. p. 51).

Tomando en cuenta lo anterior, resulta necesario a nivel gerencial y operativo comprender, identificar y cuantificar plenamente tanto las actividades estratégicas y conjunto de operaciones complementarias que realizan las subsidiarias de una EMN como la estructura de costos interna para llevar a cabo la elaboración de sus productos y/o la prestación de servicios.

Al llevar a cabo esta tarea, los encargados de la toma de decisiones podrán determinar: i) las principales funciones y procesos internos que generan valor para la EMN y ii) el margen de utilidad obtenido a partir de las operaciones intercompañía celebradas, el cual formará parte del precio que pagarán los consumidores (internos o externos) y que debe ser establecido por la administración del grupo de acuerdo al sector e industria al que pertenece tomando como referencia la situación de mercado.

En consecuencia la cadena de valor permite visualizar la evolución e impacto de las actividades ejecutadas por las unidades de negocio y la operación global de un conglomerado empresarial. De igual modo, la creación de valor es un hito muy importante dentro de las empresas ya que permite vislumbrar el resultado de una función y los efectos conexos a ella, así como los vínculos que pueden llevar a explotar mejor la ventaja competitiva (Castillo, 2012, p. 18).

Si tomamos en cuenta todo lo descrito, encontramos que la política de precios de transferencia que determine una empresa puede ayudar a desarrollar una ventaja competitiva toda vez que las interrelaciones comerciales entre unidades de

²² La cadena de valor de una empresa y la forma en que desempeña sus actividades individuales son un reflejo de su historia, de su estrategia, de su enfoque para implementarla y las economías fundamentales para las actividades mismas (Porter, 1991, p. 54).

negocios de un grupo de compañías relacionadas den por resultado: i) la reducción de sus costos (fijos y variables) o ii) elementos de mercado para sostener una estrategia por diferenciación.

Lo anterior es válido por cuanto al estilo, procedimiento y ubicación espacial de las diferentes unidades operativas de un grupo empresarial, tanto a nivel nacional como internacional. En este sentido los precios de transferencia influyen en diversos rubros tales como inversiones, gastos, control y pago de impuestos, costos, uso de propiedad, planta y equipo, entre otros; generando así un efecto sustancial en el cumplimiento de las metas de las subsidiarias.

Ante este escenario una empresa conformada por diversas subsidiarias puede seguir una estrategia horizontal²³, cuidando siempre las particularidades de su estructura organizacional, para crear o afianzar su ventaja competitiva a partir del tipo de interrelaciones que mantengan sus unidades de negocio, pudiendo ser estas tangibles o intangibles. Por medio de esta estrategia se forja una coordinación explícita entre las subsidiarias en la cual se podrían utilizar los precios de transferencia como el sistema de política interna de un grupo para concretar diversos propósitos y económicos y enfrentar riesgos comunes.

Cabe destacar que el grado de integración de las unidades productivas muchas veces depende de la complejidad de la operación, de la relación interna de las unidades y de la satisfacción de sus necesidades. Por ello a nivel gerencial se debe tener el conocimiento sobre la profundidad y tipo de relación que existe entre las compañías que conforman el grupo y las exigencias estratégicas que se persiguen en conjunto.

Así cada filial será responsable de los resultados que se le exijan, pero también al compartir una misma visión se le permite trabajar en equipo con el fin de lograr y cumplir los objetivos individuales así como los globales. En este sentido al haber delineado la estrategia de la empresa, los directivos pueden tomar las decisiones que promuevan y aumenten el valor de la misma (Ibíd. p. 18).

²³ En concreto la estrategia horizontal es un conjunto coordinado de metas y políticas que atañe a las unidades de negocios relacionadas, requiriéndose aplicar a nivel grupo, sector o corporación (Porter, 1991, p. 379).

Al considerar el tema de estudio desde el enfoque económico-administrativo se ha establecido tanto la relación que consta entre los precios de transferencia y la ventaja competitiva como las condiciones y la manera en que unidades descentralizadas que intercambian bienes y servicios pertenecientes a una agrupación empresarial debiesen fijar el precio de transferencia óptimo a fin de maximizar los beneficios y tomando en cuenta las particularidades de las posibles estructuras de mercado en las cuales pueden llegar a encontrarse dichas divisiones productivas.

Igualmente se dejó claro que para las empresas el cumplimiento de obligaciones tributarias representa un incremento en sus costos y los gravámenes acaban trasladándose al precio en detrimento de la eficiencia económica y del bienestar de productores y consumidores. No obstante los impuestos también tienen importantes repercusiones en la fijación de los precios de transferencia cuando se trata de divisiones operativas establecidas en diferentes jurisdicciones, ya que en este caso la empresa en su conjunto tenderá a reportar mayores utilidades en aquel régimen fiscal con tasas impositivas relativamente menores.

Por lo anterior la realidad económica y operativa actuales pueden hacer poco factible o complicado para la EMN que celebra operaciones intercompañía de diversa naturaleza en diversas partes del mundo, sujetarse a los postulados microeconómicos para fijar el precio de transferencia óptimo y sus correspondientes niveles de producción.

Ahora bien la postura general que han adoptado las autoridades tributarias de países desarrollados y en desarrollo sobre los precios de transferencia, reconociéndolos como un medio de fiscalización y monitoreo para hacer válido su derecho a gravar los beneficios obtenidos de todos aquellos contribuyentes que generaron riqueza dentro de su territorio, funge como un contrapeso al incentivo que tienen las empresas a trasladar beneficios artificialmente entre jurisdicciones y causar un daño a la base imponible.

Según lo expresado la posición de los entes fiscalizadores no es menos importante para la EMN ya que ello significa que en la práctica debe cumplir diversos lineamientos, regulaciones y requisitos; lo cual influye en los criterios

metodológicos que las compañías disponen para determinar cotidianamente sus precios de transferencia, siendo este el tema que nos ocupa en la siguiente sección.

I.3 VISIÓN NORMATIVA-TRIBUTARIA

El planteamiento de la sección anterior ha dejado claro que las EMN's con subsidiarias en diversas partes del orbe pueden llegar a manipular sus precios de transferencia con el fin de reducir lo más posible sus obligaciones impositivas y con ello maximizar sus utilidades o beneficios después de impuestos.

Por ende es de esperar que en la medida de lo posible, algunas EMN's busquen implementar estrategias fiscales internacionales para tributar en países donde exista un marco legal relativamente flexible o conveniente, lo cual puede significar incurrir en prácticas de elusión fiscal que, como se verá más adelante, generan importantes repercusiones negativas directas e indirectas en diversos niveles.

Ahora bien con base en la potestad tributaria de cada nación, el argumento de las administraciones tributarias (AT's) es que la generación de la riqueza debe gravarse en el país donde fue generada. De esta manera se aseguran: i) los ingresos tributarios, ii) la soberanía fiscal y iii) la equidad tributaria de cada Estado. Sin embargo al no existir un "gobierno mundial" y ante el aumento de transacciones internacionales que realizan las EMN's debido a la globalización, la posibilidad de que las AT's vean disminuidos su índice de recaudación e ingresos del impuesto sobre sociedades por estrategias de precios de transferencia es significativa.

En la práctica los intereses de ambos actores están contrapuestos y desde la perspectiva de la AT, el problema de precios de transferencia gravita en exigir y verificar que las EMN's paguen, libre de cualquier manipulación posible, el impuesto sobre sociedades que corresponde por crear riqueza en su jurisdicción a partir de cualquier acto económico.

De acuerdo a los elementos anteriores, los precios de transferencia son una cuestión relevante tanto para los contribuyentes como para las AT's. En este contexto el trabajo de la OCDE en la materia y temas fiscales relacionados ha sido crucial ya que unificó criterios y proporcionó lineamientos generales para tratar de minimizar los principales problemas a los que se enfrentan los agentes

involucrados, como la doble imposición. Al mismo tiempo ha suministrado diversos elementos teóricos y prácticos para evaluar, a efectos tributarios, los precios de transferencia pactados entre empresas asociadas.

Con el objetivo de tener un poco más claros los instrumentos teóricos y postulados en los que se basa la visión normativa-tributaria de los precios de transferencia y que son utilizados por las AT's en sus labores de control, monitoreo y comprobación; a continuación se presentan los conceptos y generalidades que se han considerado más relevantes y apropiados.

I.3.1 SOBRE EL CONCEPTO DE PARTES RELACIONADAS

Una de las principales nociones que debe quedar clara para entender la temática de precios de transferencia desde la visión aludida es la de "parte relacionada" o "empresa asociada". De acuerdo a las "Directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias"²⁴ (Guías OCDE), se consideran empresas asociadas aquellas que satisfacen las condiciones establecidas en el artículo 9, subapartados 1a) y 1b), del Modelo de Convenio Fiscal sobre la Renta y el Patrimonio de la misma organización (OCDE, 2010, p. 19).

Al observar el contenido de este último documento encontramos que dos entidades están relacionadas cuando:

1a) una empresa de un Estado contratante participe directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa del otro Estado contratante, o

1b) unas mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa de un Estado contratante y de una empresa del otro Estado contratante y, en uno y otro caso, las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas,

²⁴ El título original de este documento es: OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations.

podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia (OCDE-Instituto de Estudios Fiscales, 2010, pp. 27-28).

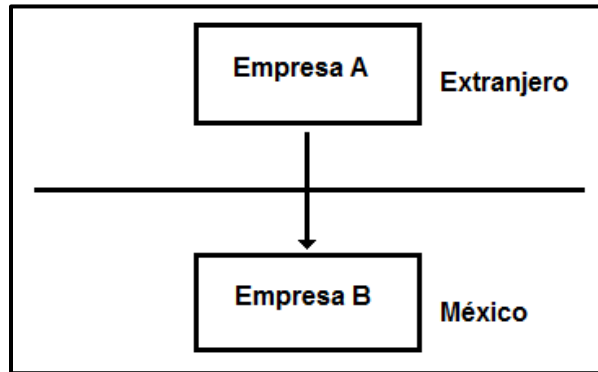
La descripción que hace la OCDE está netamente enfocada al ámbito internacional y por ende surge el término "parte relacionada en el extranjero", sin embargo también podemos considerar la expresión "parte relacionada nacional" la cual se presenta cuando dos o más compañías residentes en la misma jurisdicción mantienen entre ellas una participación directa o indirecta ya sea en el control, el capital o la administración.

Es preciso mencionar que el concepto de parte relacionada tiene singularidades en cada país, sean miembros o no de la OCDE, en función de lo que cada legislación y ordenamientos nacionales entiendan como participación directa o indirecta en el control de una empresa.

En México el concepto de partes relacionadas se delimita en el artículo 179 de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR). Al ser nuestro país miembro de la OCDE, en su legislación ha incorporado que son empresas vinculadas aquellas en las que de manera común exista participación directa o indirectamente en la administración, control o capital. Asimismo las partes integrantes de una asociación en participación, la casa matriz de un establecimiento permanente y las sociedades o entidades sujetas a regímenes fiscales preferentes, se consideran partes relacionadas.

Para ejemplificar lo anterior, asumamos que existen dos empresas A y B, siendo A una empresa residente en el extranjero con una participación importante en el capital de B. En este caso existe una relación accionaria directa y si ambas entidades intercambian bienes y/o servicios, la empresa B deberá documentar a efectos de precios de transferencia en México las operaciones con A, tal y como se observa en la siguiente figura (Mozo, 2013, p. 61).

Figura 1.1
Relación accionaria directa

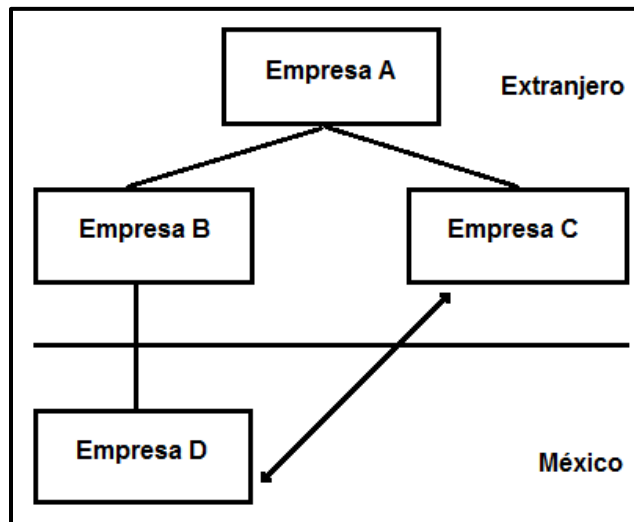


Fuente: tomado de Mozo, 2013.

Del ejemplo anterior si la empresa A no tiene una mayoría de acciones con derecho a voto de la empresa B, pero en cambio detenta la facultad de nombrar o renombrar a la mayoría de los miembros del consejo de administración de B; en este caso se considera que A y B son partes relacionadas directas (Ibíd. p. 62).

Una variante un poco más compleja de tenencia accionaria entre empresas residentes en el extranjero y una empresa residente en territorio nacional se observa a continuación:

Figura 1.2
Relación accionaria indirecta



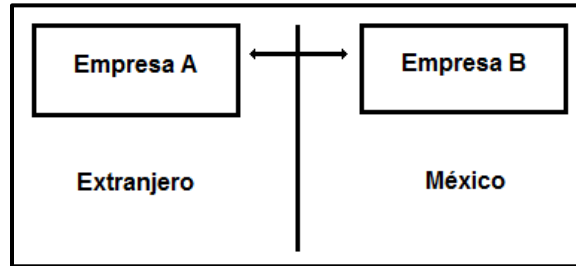
Fuente: tomado de Mozo, 2013.

En este ejemplo la empresa A es accionista de las empresas B y C, todas ellas residentes en el extranjero, sin embargo la empresa B a su vez posee una participación en el capital de la empresa D la cual es residente en territorio

nacional y mantiene un vínculo comercial con la empresa C. En este caso, las compañías D y C son partes relacionadas, pues se trata de una relación accionaria indirecta, y D está obligada a documentar a efectos de cumplimiento de precios de transferencia en México, todas las operaciones intercompañía celebradas con C (Mozo, 2013, p. 62).

En el caso de que dos empresas acuerden una asociación en participación, la legislación mexicana considera en automático que las entidades conformantes de la misma son partes relacionadas. La figura subsecuente muestra esta situación:

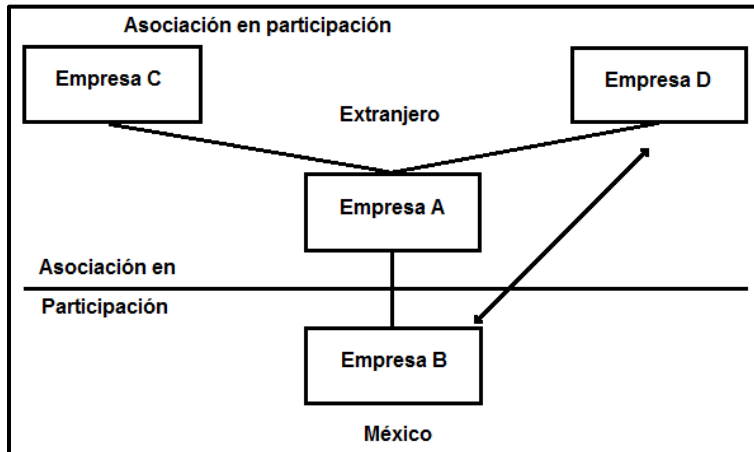
Figura 1.3
Asociación en participación



Fuente: tomado de Mozo, 2013.

Una situación más se puede presentar cuando las empresas A y B forman una asociación en participación pero al mismo tiempo la compañía A es poseída por otras empresas, supongamos las firmas C y D. Debido a esta configuración, estas últimas compañías podrían considerarse partes relacionadas de B debido a su asociación con A, tal y como en la representación siguiente (Ibíd. p. 64).

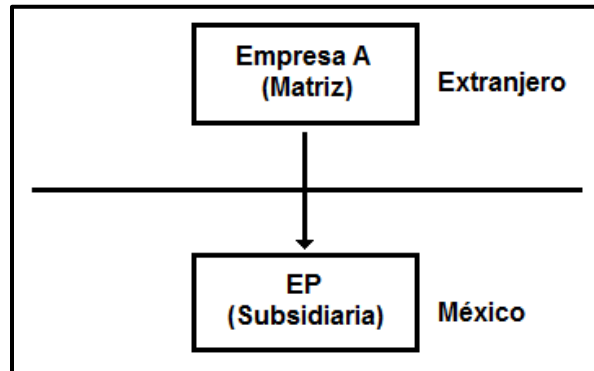
Figura 1.4
Asociación en participación



Fuente: tomado de Mozo, 2013.

Un modelo más de partes relacionadas se encuentra cuando una empresa residente en el extranjero, digamos la compañía A, constituye un establecimiento permanente en territorio nacional. Debido a lo anterior se considera que dichas entidades están asociadas.

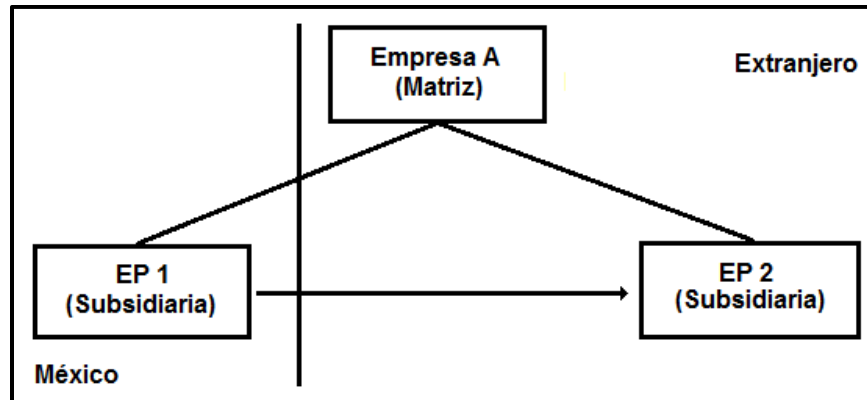
Figura 1.5
Establecimiento permanente



Fuente: tomado de Mozo, 2013.

En caso de que la empresa matriz tenga varios establecimientos permanentes en el extranjero, a efectos fiscales mexicanos se considera que estos son partes relacionadas y la autoridad tributaria exige que se documenten todas las operaciones que lleguen a celebrar.

Figura 1.6
Matriz y establecimientos permanentes



Fuente: tomado de Mozo, 2013.

Con excepción de la situación donde se constituye un establecimiento permanente, si asumimos que en los ejemplos anteriores todas las compañías tienen residencia en México, entonces quedan de manifiesto algunas de las posibles configuraciones

en las que una persona o grupo de personas son consideradas para la autoridad fiscal como partes relacionadas nacionales.

A pesar de que el marco general sobre partes relacionadas se encuentra en la LISR, es preciso comentar que las Normas de Información Financiera (NIF) hacen una mayor puntualización y énfasis en el tema. Al respecto el párrafo 4 de la NIF A-3, Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros, desarrolla diferentes términos y significados que se asocian con partes relacionadas. Por su parte el anexo A de la NIF C-13 especifica las situaciones en las que dos entidades no se consideran partes relacionadas, ya que no cumplen las condiciones enlistadas por esta misma norma en su párrafo 4b) (Mozo, 2013, pp. 58 y 66).

I.3.2 TRANSACCIONES SUJETAS A ANÁLISIS EN PRECIOS DE TRANSFERENCIA

De acuerdo a las Guías OCDE las operaciones que se analizan en materia de precios de transferencia son todas aquellas transacciones controladas, es decir los intercambios comerciales y financieros pactados entre partes relacionadas. En este encuadre se incluyen las negociaciones de: i) bienes físicos, ii) propiedad intangible y iii) provisión de servicios.

Actualmente las directrices emitidas por la OCDE pormenorizan entorno a las transacciones que conllevan el uso o transmisión de intangibles, la prestación de servicios de bajo valor añadido y las operaciones amparadas por acuerdos de contribución de costos.

En México las transacciones entre partes relacionadas que están sujetas a documentación para efectos de precios de transferencia vienen estipuladas, de manera general, en el artículo 179 de la LISR vigente, siendo las siguientes:

- i) Operaciones de financiamiento;
- ii) Prestación de servicios;
- iii) Uso, goce o enajenación de bienes tangibles;
- iv) Explotación o transmisión de bienes intangibles; y
- v) Enajenación de acciones.

Ahora bien de manera mucho más concreta en la Resolución Miscelánea Fiscal (RMF) que emite anualmente el Servicio de Administración Tributaria (SAT) para la presentación del dictamen de estados financieros para efectos fiscales y temas relacionados, se puede encontrar un catálogo que funge como guía no limitativa sobre el tipo de operaciones con partes relacionadas que deben reportarse a la autoridad; tal y como se observa a continuación:

Cuadro 1.1
Catálogo de transacciones con partes relacionadas

(Operaciones de ingreso)	
Ingresos totales por venta de inventarios producidos terminados	Ingresos por enajenación de acciones
Ingresos totales por venta de inventarios producidos semiterminados	Ingresos por venta de activo fijo
Ingresos totales por venta de inventarios adquiridos para distribución	Ingresos por venta de terrenos
Ingresos totales por venta de inventarios adquiridos (materias primas)	Ingresos por condonación de deudas
Ingresos totales por venta de inventarios adquiridos (artículos semiterminados)	Ingresos por cantidades percibidas para efectuar gastos por cuenta de partes relacionadas
Ingresos por prestación de servicios en general	Ganancia acumulable en operaciones financieras derivadas
Ingresos por prestación de servicios técnicos	Interés a favor o acumulable que se determine por realizar operaciones financieras derivadas
Ingresos por prestación de servicios de manufactura	Acumulación de ingresos percibidos por operaciones financieras referidas a un subyacente que no cotice en un mercado reconocido
Ingresos por prestación de servicios financieros	Ingresos por venta de intangibles
Ingresos por maquila	Ingresos por venta de otros cargos y gastos diferidos
Ingresos por servicios administrativos	Anticipos de clientes
Ingresos por seguros y reaseguros	Ingresos atribuibles a establecimientos permanentes
Ingresos por comisiones	Ingresos por otorgar bienes en comodato
Ingresos por regalías	Ingresos por enajenación de derechos
Ingresos por asistencia técnica	Ingresos por reembolsos
Ingresos por intereses devengados	Ingresos por venta de cartera
Ingresos por arrendamiento	Otros ingresos (especificar)

Fuente: Tomado del Anexo 16-A de la Resolución Miscelánea Fiscal para 2016, SAT.

Cuadro 1.2
Catálogo de transacciones con partes relacionadas

(Operaciones de costos y gastos)	
Compra neta de inventarios de materia prima	Intereses por operaciones de venta de cartera
Compra neta de inventarios semiterminados	Por primas pagadas por seguro y reaseguro
Compra neta de inventarios adquiridos para distribución	Reaseguro cautivo
Compra de cartera	Costo fiscal en venta de acciones adquiridas a partes relacionadas (costo comprobado de adquisición actualizado)
Inversiones en activo fijo	Gastos a prorrata
Costo fiscal en venta de activo fijo adquirido a partes relacionadas	Devoluciones, rebajas y descuentos sobre venta de inventarios producidos terminados
Costo fiscal en venta de títulos valor adquiridos a partes relacionadas	Devoluciones, rebajas y descuentos sobre venta de inventarios producidos semiterminados
Costo fiscal en venta de intangibles adquiridos a partes relacionadas	Devoluciones, rebajas y descuentos sobre venta de inventarios adquiridos para distribución
Costo fiscal en venta de otros cargos y gastos diferidos adquiridos a partes relacionadas	Devoluciones, rebajas y descuentos sobre venta de inventarios adquiridos (materias primas)
Costo fiscal en venta de terreno adquirido a partes relacionadas	Devoluciones, rebajas y descuentos sobre venta de inventarios adquiridos (artículos semiterminados)
Regalías	Por cantidades iniciales para adquirir el derecho de celebrar una operación financiera derivada
Asistencia técnica	Por cantidades iniciales para adquirir el derecho de celebrar una operación financiera
Honorarios, incluye servicios administrativos y mano de obra	Por recibir bienes en comodato
Arrendamiento	Costos y/o por adquirir derechos
Garantías	Costos y/o por adquirir concesiones
Publicidad	Inversiones en intangibles
Servicios de maquila	Costos y/o por reembolsos
Otros servicios prestados	Inversiones en otros gastos y cargos diferidos
Servicios financieros	Inversiones por adquirir acciones
Comisiones	Anticipos de gastos
Intereses devengados a cargo	Otros pagos (especificar)

Fuente: Tomado del Anexo 16-A de la Resolución Miscelánea Fiscal para 2016, SAT.

Cuando algún contribuyente llegue a celebrar con partes relacionadas residentes en el extranjero o en territorio nacional alguna transacción cuya naturaleza no se encuentre contenida en el listado anterior, deberá especificarla ateniéndose a las particularidades de la misma.

La información anterior resulta de gran importancia para los contribuyentes ya que se debe tener cuidado de guardar consistencia entre los datos presentados a la autoridad tributaria en sus declaraciones anuales y el estudio de precios de transferencia que puntualiza y documenta las operaciones controladas celebradas con partes relacionadas durante un ejercicio fiscal determinado.

I.3.3 EL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

Una vez aclarados los puntos anteriores toca ahora introducir el principio de plena competencia (PPC) o Arm's Length Principle, el cual se considera actualmente como la esencia de diversas legislaciones nacionales en precios de transferencia y el punto medular sobre el que están constituidas las Guías OCDE.

A partir de la publicación de los lineamientos de precios de transferencia por el organismo aludido, el PPC ha sido adoptado y defendido por sus países miembros²⁵ considerándose como la norma internacional a ser utilizada, para efectos fiscales, por las EMN's y las AT's.

De manera concreta, el PPC establece que las empresas relacionadas deben realizar sus transacciones bajo las mismas condiciones de mercado abierto que esperarían encontrarse entre compañías independientes (no relacionadas) en operaciones similares y bajo circunstancias parecidas (Latapí, 2002, p. 46).

En consecuencia el fundamento de dicho principio es la libre concurrencia o libre mercado y para alcanzar una igualdad de condiciones en el mismo, el precio de transferencia que deben fijar empresas asociadas en una operación intercompañía

²⁵ La declaración que otorga un carácter oficial al PPC se encuentra en el párrafo 1 del artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE y constituye el fundamento para los convenios fiscales bilaterales entre sus países miembros. Puntualmente, el artículo 9 menciona que: "(Cuando)... dos empresas (asociadas) estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia" (OCDE, 2010, p. 33).

debe ser consistente con el que hubiesen pactado compañías independientes en operaciones comparables bajo circunstancias económicas similares.

Es preciso mencionar que en México la LISR en su artículo 179, tercer párrafo entiende que las operaciones o empresas son comparables cuando no existan diferencias entre estas que afecten significativamente el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad a que hacen referencia los métodos establecidos por la misma ley, y si existen dichas diferencias, estas se eliminan mediante ajustes razonables.

Ahora bien en la mayoría de los casos²⁶ lo que el principio Arm's Length establece es un rango (límites mínimo y máximo), es decir una aproximación a las condiciones que se hubiesen establecido entre compañías independientes. Por tanto generalmente para satisfacer dicho principio, el precio de transferencia que deben establecer empresas asociadas en sus operaciones controladas debe ubicarse dentro del rango obtenido, so pena de algún ajuste de correspondencia por parte de la AT correspondiente.

La razón para aplicar el PPC se encuentra en que cuando empresas independientes negocian entre sí, comúnmente las fuerzas del mercado determinan las condiciones de sus relaciones comerciales y financieras, sin embargo cuando compañías relacionadas intercambian bienes y servicios entre sí, tal vez las fuerzas de mercado no afecten de la misma manera sus relaciones comerciales y financieras (OCDE, 2010, p. 31).

A pesar de lo anterior, también se debe tener presente que las entidades que conforman una EMN por lo general gozan de cierta autonomía y regularmente negocian entre ellas como si fueran compañías independientes, por ende sería erróneo suponer que en todos los casos los precios pactados en operaciones intercompañía discrepan de los convenidos libremente en el mercado. Y es que cuando los precios de transferencia no responden a las fuerzas del mercado o al

²⁶ Solo bajo ciertos escenarios es posible aplicar el PPC y obtener un precio único o exclusivo, siendo este el indicador más confiable para establecer si las condiciones de una transacción controlada fueron pactas al amparo de la libre competencia. Sin embargo debido a que precios de transferencia no es una ciencia exacta, también habrá diversas ocasiones en las que la aplicación del método o métodos más apropiados producirá un rango de resultados todos ellos relativamente igual de confiables (OCDE, 2010, pp. 123-124).

PPC, podrían distorsionarse las obligaciones tributarias de empresas relacionadas y los ingresos tributarios de los países receptores de la inversión (Ibíd. p. 32).

Derivado del contenido de las Directrices de la OCDE en precios de transferencia, las legislaciones nacionales de los países involucrados y los tratados internacionales facultan a la autoridad hacendaria para modificar las bases tributarias de empresas involucradas en aquellos casos donde exista una manipulación dolosa de los precios de transferencia por el intercambio de bienes, servicios, acciones, intangibles o productos financieros a empresas relacionadas a ellas (Latapí, 2002, p. 47).

Entre las características positivas del principio Arm's Length encontramos que: i) se respeta la individualidad de cada una de las empresas involucradas, ii) ofrece un tratamiento fiscal equitativo para las empresas multinacionales y para las independientes, iii) evita que surjan ventajas o desventajas fiscales, iv) facilita el crecimiento del comercio y las inversiones internacionales, v) su correcta aplicación elimina la posibilidad de la doble tributación y vi) no distorsiona los mercados nacionales (OCDE, 2010, pp. 33-34 y Latapí. 2002, p. 48).

En contraste, es posible que en algunos casos significativos se torne complicado aplicar el PPC a razón de la naturaleza de la transacción intercompañía o porque simplemente empresas independientes no las llevarían a cabo, por ejemplo en el caso de operaciones que comprendan la producción integrada de bienes altamente especializados que involucren intangibles exclusivos y/o en la prestación de servicios excepcionales. Otra imperfección del principio Arm's Length es que puede ignorar o no valorar debidamente las economías de escala y la interacción de un gran cúmulo de actividades generadas por la integración de compañías (OCDE, 2010, p. 34).

Para determinar el precio de mercado de la mejor manera posible pueden presentarse en la práctica dificultades tales como: i) la ausencia de fuerzas de mercado, ii) la inexistencia y/o acceso a información completa y de fácil interpretación, iii) la adopción de estrategias comerciales muy particulares, iv) la estructura de mercado en la que se desenvuelven las compañías, v) el tipo de acciones realizadas y los riesgos asumidos, vi) las circunstancias extraordinarias de

carácter económico y vi) el espacio geográfico en donde se realizan las transacciones.

Como efecto de todo lo anterior en muchos casos resulta imperante hacer un análisis escrupuloso de la situación en que se desarrollan las operaciones intercompañía para determinar la sustancia económica de las transacciones y las condiciones particulares bajo las cuales fueron pactadas.

De igual forma en algunos casos el PPC puede convertirse en una carga administrativa, tanto para las AT's como para los contribuyentes, al tener que valorar un número significativo y diverso de operaciones intercompañía en diversas jurisdicciones. Ello puede suponer un excesivo proceso de cumplimiento para el contribuyente y una ardua tarea de comprobación para las AT's, en el cual ambas partes deben destinar recursos diversos a estas actividades con el conocimiento del costo de oportunidad que ello implica.

I.3.4 ELEMENTOS PARA APLICAR EL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

Teniendo en cuenta el postulado teórico que da fundamento al PPC, su aplicación encamina la cuestión de precios de transferencia hacia la comparación; concretamente en contrastar las condiciones de una operación controlada entre partes relacionadas con las de transacciones entre empresas independientes.

Actualmente a nivel internacional se busca que los resultados de precios de transferencia sean consistentes con las actividades que generan valor, evitando de esta forma el traslado artificial de beneficios y la erosión de la base imponible de las jurisdicciones involucradas en dichas transacciones.

A pesar de que en la práctica el análisis funcional es considerado uno de los componentes más importantes al momento de aplicar el PPC, en paralelo existen otras pautas que las EMN's y las AT's deben observar al llevar a cabo un examen de precios de transferencia. De acuerdo con lo expresado resulta plausible dar un breve repaso a dichos componentes.

I.3.4.1 IDENTIFICACIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES O FINANCIERAS

El precepto metodológico sobre la cual se elaboran todos los análisis de precios de transferencia es comparar las características de bienes, funciones, servicios, activos,

riesgos, etcétera. Por ende la comparabilidad se puede considerar la esencia del principio Arm's Length, ya que las transacciones controladas son comparadas con transacciones no controladas celebradas por terceros independientes (Vela, 2013, p. 69 y Latapí, 2002, p. 74).

En este sentido para efectuar un análisis de comparabilidad²⁷ es indispensable, en un primer momento, que el encargado de elaborar un estudio en la materia identifique las relaciones comerciales y/o financieras entre empresas asociadas y las condiciones económicamente relevantes ingénitas a esas conexiones. Posteriormente se deberán comparar las circunstancias económicamente significativas distinguidas en una operación controlada con las de operaciones independientes que se consideran potencialmente comparables.

Para identificar con precisión las relaciones comerciales o financieras se requiere un entendimiento global del sector económico en el que opera el grupo multinacional y todos aquellos factores que afectan los resultados de cualquier compañía inmersa en el mismo. Sin embargo para distinguir las relaciones aludidas es indispensable contar con una visión general del grupo multinacional, registrar cómo se conducen y qué es lo que hacen las empresas que lo conforman y perfilar las operaciones controladas efectivamente celebradas a partir del análisis de sus atributos económicos fundamentales (OCDE, 2016, p. 19).

Ahora bien para delimitar una transacción controlada se tienen que analizar las condiciones y características económicamente relevantes (también llamados factores de comparabilidad) en las que se produjo. Los factores mencionados pueden clasificarse en las siguientes categorías:

²⁷ De manera general el proceso típico o estándar para desarrollar un análisis de comparabilidad se compone de los siguientes pasos: i) delimitar los años que cubre el análisis, ii) analizar el conjunto de circunstancias entorno al contribuyente, iii) comprender la(s) operación(es) controlada(s) objeto de comprobación sobre la base de un análisis funcional, para seleccionar la parte analizada (cuando aplique), el método de precios de transferencia, el indicador financiero (en caso de un método transaccional) y los factores de comparabilidad significativos que deben tenerse en cuenta, iv) en caso de existir, revisar operaciones comparables internas, v) determinar las fuentes de información disponibles de comparables externos cuando sean necesarios y tener en cuenta su fiabilidad relativa, vi) seleccionar el método de precios de transferencia más apropiado y dependiendo de este, establecer el indicador financiero pertinente, vii) identificar comparables potenciales de acuerdo a determinadas características clave que deben satisfacer, viii) estipular y aplicar los ajustes de comparabilidad pertinentes y ix) interpretar y usar los datos recabados, y determinar la remuneración de plena competencia (OCDE, 2010, pp. 108-109).

- i) Términos contractuales de la operación;
- ii) Análisis funcional;
- iii) Características de los bienes o servicios transferidos;
- iv) Circunstancias económicas; y
- v) Estrategias empresariales (Ibíd. 20).

Los elementos señalados se utilizan primeramente para definir todas las particularidades económicas de una operación controlada y en un segundo momento se emplean en un proceso equivalente pero entorno a transacciones de mercado potencialmente comparables. De esta forma se pretende delimitar las condiciones de libre competencia y en última instancia juzgar si la transacción intercompañía cumple con el PPC.

Es preciso mencionar que la comparabilidad apela a la racionalidad de los agentes económicos para elegir, dentro de un cúmulo de opciones, la alternativa que les reporte la mayor utilidad posible. Cuando empresas independientes evalúan los términos de una potencial transacción económica, una conducta racional las lleva a compararlos con las alternativas reales disponibles y solo participarán en dicha transacción si no encuentran una alternativa que sea evidentemente más atractiva para sus objetivos comerciales.

Esta noción de comparabilidad se vuelve sustancial en el campo de precios de transferencia ya que generalmente las compañías independientes, al momento de valorar sus opciones realmente disponibles, tendrán en cuenta cualquier diferencia económicamente relevante. Por ende para realizar comparaciones bajo el PPC, los contribuyentes y las AT's deben establecer en primer lugar cuáles son las discrepancias económicas para determinar si existe comparabilidad y en caso de no

ser así contemplar qué ajustes²⁸ pueden resultar necesarios para mejorar la fiabilidad de la misma (OCDE, 2016, p. 21).

Para establecer las características económicas relevantes como primera medida se deben considerar:

i) Términos contractuales de la operación

Cuando se lleva a cabo una transacción económica, sea entre partes relacionadas o terceros independientes, se forja una relación comercial o financiera entre las entidades involucradas. Ahora bien cuando se trata de empresas asociadas puede ser que sus operaciones se formalicen a través de un contrato escrito el cual reflejará la intención inicial de los signatarios de repartirse en una operación de negocios responsabilidades, obligaciones, derechos, riesgos, entre otros elementos. Por lo tanto cuando existe un contrato escrito este puede tomarse como el punto de partida para definir una transacción controlada.

A pesar de lo anterior, es poco probable que este tipo de formalizaciones por sí mismas proporcionen la información necesaria para elaborar un análisis de precios de transferencia. En este sentido habrá que recabar más evidencia útil a partir de los datos que arrojen los otros cuatro factores de comparabilidad y al conjuntarla se podrá tener una idea más precisa sobre el comportamiento real entre empresas asociadas (Ibíd. p. 22).

Si se llega a observar que la trayectoria económica real y los términos contractuales pactados entre partes relacionadas no son consistentes, la operación controlada deberá definirse de conformidad a la conducta efectiva de las partes ya que esta constituye la esencia de los hechos que se pretenden analizar. De igual forma, cuando las relaciones comerciales no se rigen por algún convenio escrito, la transacción controlada deberá deducirse por la actuación concreta de las partes.

²⁸ La necesidad de ajustar las comparables y la exigencia de precisión y fiabilidad se subraya tanto en la aplicación general del PPC como, específicamente, en el contexto de cada método de precios de transferencia utilizado. Entre los ajustes de comparabilidad se incluyen aquellos orientados a la búsqueda de consistencia contable y eliminar diferencias entre las operaciones controladas e independientes, la segmentación de los datos financieros que permiten prescindir de las transacciones no comparables significativas y los ajustes efectuados por razón de diferencias en el capital, funciones, activos y riesgos. Los ajustes de comparabilidad deben considerarse si (y solo si) se espera que mejoren la eficacia de los resultados, por tanto es preciso subrayar que aquellos únicamente son apropiados en el caso de que las diferencias afecten realmente la comparación (OCDE, 2010, pp. 122-123).

La razón para observar si el proceder real entre partes relacionadas se apega a los términos contractuales pactados es que entre este tipo de compañías existen intereses comunes pudiéndose presentar distorsiones económicas, no siendo así en operaciones comerciales celebradas entre terceros independientes ya que la divergencia de intereses es la principal causa para establecer un contrato, respetar las condiciones estipuladas y modificarlas si resulta conveniente para las partes. En última instancia con esta medida lo que se desea averiguar es si existe algún tipo de simulación entre empresas asociadas al amparo de un contrato.

Para determinar cuál es la actuación real entre partes relacionadas, y con ello la forma precisa de la operación, se deben examinar las funciones realmente desempeñadas, los activos verdaderamente utilizados y los riesgos efectivamente asumidos. Asimismo se debe considerar que los términos de una operación controlada pueden cambiar con el paso del tiempo, por lo que deben examinarse las circunstancias que rodean esa modificación y determinar su naturaleza (OCDE, 2016, p. 23).

Aun cuando la conducta de partes relacionadas sea consistente con los términos convenidos, existen particularidades dentro de cada contrato que pueden llegar a afectar la comparabilidad. Algunos de estos elementos son: i) forma y base de la retribución o contraprestación, ii) requisitos de pago o financiamiento, iii) volumen mínimos y/o máximos de comercialización, iv) garantías, v) enmiendas, revisiones o modificaciones de derechos, vi) moneda pactada, viii) duración del contrato, ix) existencia de transacciones colaterales o acuerdo por productos y/o servicios adicionales, x) área geográfica, xi) nivel de mercado, entre otros.

En la práctica la información relativa a las relaciones contractuales de transacciones independientes potencialmente comparables puede estar limitada o no disponible. Por lo tanto, el efecto de estas deficiencias variará dependiendo del tipo de transacción analizada y del método de precios de transferencia aplicado.

ii) Análisis funcional (funciones, activos y riesgos)

Sucintamente un análisis funcional delimita las actividades significativas desempeñadas, los activos empleados y los riesgos involucrados en las transacciones celebradas por las partes involucradas en la operación.

De acuerdo con las directrices en precios de transferencia, en las relaciones comerciales de empresas independientes usualmente la remuneración que reciben refleja las funciones ejercidas, los activos utilizados y los riesgos asumidos; por tanto desde un punto de vista económico, el análisis funcional se vuelve necesario para definir cómo está configurada la operación en cuestión y determinar la comparabilidad entre transacciones y/o empresas controladas y no controladas (OCDE, 2016, p. 24).

Como ya se estipuló, en algunos casos los contratos entre partes relacionadas pueden llegar a ser una artimaña por lo que el análisis funcional en primer lugar deberá exteriorizar tanto las actividades económicas realmente consumadas como las capacidades aportadas, incluyendo la toma de decisiones. Particularmente habrá que entender la estructura y organización de un grupo de empresas asociadas haciendo énfasis en cómo genera valor, las interdependencias y/o fragmentación de las funciones desempeñadas por sus miembros y las contribuciones individuales a la creación de valor.

La importancia económica de las funciones que desempeñan contribuyentes controlados radica en su frecuencia, naturaleza y valor con respecto a la operación intercompañía. De igual forma se deben considerar las contribuciones reales, capacidades y todas aquellas características que realmente tengan a su disposición al interior del grupo.

Por otra parte el tipo de activos²⁹ utilizados también ocupan un papel substancial en el diagnóstico funcional, toda vez que su explotación genera una rentabilidad a la empresa que los posee. Siguiendo la premisa del PPC, habrá que distinguir los activos utilizados por una compañía en una transacción con partes relacionadas con la intención de localizar empresas que posean activos comparables y coadyuvar a definir si la operación controlada cumple con el principio Arm's Length.

Al considerar los activos involucrados habrá que reflexionar su tipo, es decir si se trata de activos físicos como instalaciones y equipo, activos intangibles valiosos,

²⁹ Un activo se define como cualquier objeto físico (tangible) que se posea o derecho (intangibile) en propiedad, que tenga un valor en dinero. Los activos se pueden clasificar de acuerdo a su liquidez, disponibilidad o uso.

financieros u otros; y su naturaleza tal como su antigüedad, valor de mercado, ubicación, la existencia de derechos de propiedad, etcétera (OCDE, 2016, p. 25).

Finalmente para completar el análisis funcional es imprescindible estudiar los riesgos³⁰ inherentes a las actividades de negocio, ya que su distribución y asunción efectiva influye en las condiciones de las operaciones celebradas entre compañías asociadas.

Normalmente en el mercado abierto la premisa económica básica es que cuanto mayor sea el riesgo en el que se incurre más elevada será la rentabilidad esperada, aunque el rendimiento real pueda o no verse incrementado en función del grado en que efectivamente se concrete el mismo. Por tanto la manera en que terceros independientes distribuyen, asumen y gestionan los riesgos inherentes a una oportunidad comercial afectará tanto los precios de dicha transacción como los beneficios y pérdidas que estos pudieran percibir.

En consecuencia para comparar operaciones controladas y no controladas es necesario analizar cuáles son los riesgos involucrados, qué funciones desempeñadas afectan la asunción o impacto de los mismos y qué empresa asociada es la que asume esos riesgos. Esto es importante ya que ninguna empresa con ánimo de lucro asume riesgos asociados con oportunidades comerciales sin esperar a cambio rendimientos positivos (Ibíd. pp. 26 y 30).

Dado que en una transacción controlada puede ser relativamente más fácil identificar las funciones y los activos que los riesgos, las Guías OCDE proponen seis pasos para analizarlos en aras de definir de forma real y precisa dicha operación. De manera resumida los pasos son:

- 1) Identificar los riesgos económicamente significativos de forma específica;
- 2) Determinar contractualmente cómo se asumen los riesgos de importancia económica;
- 3) Establecer cómo operan, en relación con la asunción y gestión de determinados riesgos económicamente relevantes, las empresas asociadas

³⁰ En el contexto de precios de transferencia, es acertado considerar que el riesgo es el efecto de la incertidumbre sobre los objetivos del negocio.

involucradas en la transacción; distinguiendo qué empresa o compañías realizan funciones de control y mitigación del riesgo y poseen la capacidad financiera para sumirlo;

- 4) Interpretar la información recabada de los pasos 2 y 3 para ultimar si existe afinidad entre la asignación contractual del riesgo y demás puntos relevantes del caso analizado, y el comportamiento de las empresas asociadas;
- 5) En caso de que la parte que asume el riesgo no lo controla o no tiene capacidad financiera para asumirlo, entonces deberá aplicarse una pauta específica para asignar el riesgo; y
- 6) Valorar la operación real tal y como quede definida tras considerar la evidencia de todas las características económicamente relevantes (OCDE, 2016, p. 27).

Respecto a las medidas anteriores, cabe hacer algunas precisiones. Se debe partir de la idea que asumir y controlar un riesgo son cosas diferentes. Controlar o gestionar un riesgo significa evaluar y responder a los riesgos que conlleva una actividad comercial. Esta función de gestión se compone de tres elementos desempeñados efectivamente: i) la capacidad para aceptar o declinar una oportunidad que conlleva riesgos, ii) la facultad para decidir la idoneidad y forma de responder a los riesgos aparejados a la actividad comercial y iii) la competencia para mitigar el riesgo, esto es tomar medidas que incidan en los desenlaces del mismo (Ibíd. p. 27).

A pesar de todo lo anterior, existirán ciertos riesgos, como los que se generan a lo largo del ciclo de negocio o el desarrollo de la actividad económica en general, sobre los cuales ninguna de las partes involucradas puede tener un control significativo y que en condiciones de libre competencia pudieran haber sido asignados a cualquiera de ellas.

Por otro lado asumir un riesgo denota aceptar o adjudicarse las consecuencias positivas o negativas, sean financieras o de otra índole, que pudieran provocarse al materializarse dicho riesgo. De acuerdo a las definiciones anteriores puede darse el

escenario en que una empresa realice parcial o totalmente la gestión de riesgos, pero no asuma el riesgo que constituye el objeto de su actividad, es decir que solo realice funciones de mitigación del riesgo bajo la dirección de otra compañía del grupo la cual es quien realmente asume el riesgo de la actividad económica.

Tener capacidad financiera para asumir un riesgo económicamente significativo es gozar del acceso a fondos suficientes (activos disponibles y fuentes de liquidez adicionales) para asumirlo o dejarlo, para pagar las funciones de mitigación y hacer frente a los costos previsibles en caso de materializarse. La mitigación de riesgos refiere las medidas adoptadas, sean para reducir la incertidumbre, los efectos negativos u otras, con la expectativa de incidir en su desenlace final (OCDE, 2016, pp. 28-29).

Los riesgos pueden clasificarse de varias formas, en este sentido para identificar aquellos económicamente significativos habrá que considerar las fuentes de incertidumbre que los generan; ya que los riesgos definidos de forma imprecisa o sin diferencias no servirán a efectos de un análisis de precios de transferencia. Entre el abanico de opciones de este punto encontramos:

- a) Riesgos estratégicos o de mercado.- Se tratan en su mayoría de factores exógenos provocados por el entorno económico, acontecimientos políticos y regulatorios, avances tecnológicos o cambios sociales y ambientales;
- b) Riesgos de infraestructura u operativos.- Refieren a las incertidumbres asociadas con la ejecución y naturaleza de las actividades de la empresa, algunos de estos riesgos son exógenos mientras que otros son endógenos;
- c) Riesgos financieros.- Reseñan los riesgos que pueden repercutir potencialmente en los resultados financieros, pudiendo ser específicos o generales con respecto a la capacidad de la empresa en esta área.
- d) Riesgos transaccionales.- Incluyen los precios y condiciones de pago en una operación comercial; y
- e) Riesgos de accidente o daños.- Circunscriben acontecimientos externos y actividades específicas negativas que pudiesen ser mitigados a través de pólizas de seguros (OCDE, 2016, pp. 31-32).

Debido a que el riesgo está asociado a las oportunidades de una actividad comercial determinar su naturaleza, importancia y posible repercusión económica genera una idea sobre la forma en que un grupo de empresas relacionadas crea valor. Como ya se mencionó el análisis de riesgos contribuye a determinar la comparabilidad por lo tanto para identificar si determinada transacción o empresa independiente es comparable a una controlada, es crucial que ambas conlleven el mismo nivel de riesgo y gestión del mismo.

Con base en las Guías OCDE, si una compañía asume contractualmente el riesgo pero no ejerce el control del mismo, entonces debe asignarse el riesgo a la entidad que si cumple con estas dos cualidades.

De lo anterior se desprende que si al efectuar un análisis en materia de precios de transferencia se encuentra que hay varias empresas del grupo que asumen el riesgo en determinada operación y además poseen el desempeño funcional para controlarlo, entonces el siguiente criterio a considerar es la capacidad financiera para enfrentarlo. Ahora bien si varias empresas asociadas cumplen con los tres requerimientos mencionados, entonces el riesgo debe atribuirse a la compañía o grupo de empresas asociadas que mayor control ejerzan (Ibíd. pp. 38-39).

Únicamente en circunstancias excepcionales es posible que no se pueda identificar plenamente a la empresa asociada que controla el riesgo y tiene la capacidad financiera para asumirlo, por lo cual será la AT, con base en un examen de los hechos y circunstancias en las que se llevó a cabo la transacción intercompañía, quien determine los ajustes necesarios para obtener un resultado de plena competencia.

El último paso del análisis de riesgos para establecer con clara precisión la operación entre partes relacionadas es poner precio a la transacción de acuerdo a las herramientas y métodos de precios de transferencia que están a disposición de contribuyentes y AT's. En este sentido se debe tener presente que asumir determinado riesgo debe compensarse adecuadamente con un rendimiento anticipado y la consumación tanto de control como mitigación del riesgo deben remunerarse debidamente.

iii) Características de los bienes o servicios transferidos

Las diferencias cualitativas de bienes y servicios a menudo explican, al menos parcialmente, las diferencias en su valor en el mercado abierto. Por tanto estas propiedades pueden ser útiles para determinar la comparabilidad entre transacciones controladas y no controladas. Algunas de las singularidades a tener en cuenta en el caso de la transferencia de bienes tangibles son las características físicas de los mismos, su calidad y fiabilidad, así como su disponibilidad y volumen de oferta en el mercado.

En el caso de la prestación de servicios se debe prestar atención a su naturaleza y alcance, mientras que para la propiedad intangible se debe reflexionar sobre la forma de la transacción (si es la concesión de una licencia o su venta) el tipo de intangible (patente, marca o know-how), la duración y grado de la protección y los beneficios previstos por el uso de dicho intangible (OCDE, 2016, p. 41).

Cuando se trata de transacciones financieras es necesario observar criterios particulares en función del tipo de operación, ya que existen desigualdades sustanciales entre un préstamo monetario, en el cual se debe identificar el monto, los plazos, la moneda pactada, la tasa de interés, entre otros; y una enajenación de acciones donde es necesario un proceso de valuación que puede guiarse de acuerdo al valor neto actual del emisor, el valor presente de las ganancias esperadas o el valor de mercado del emisor en fecha previa a la enajenación.

Dependiendo de la naturaleza de la transacción controlada bajo análisis, de los hechos y circunstancias y del método de precios de transferencia elegido, deberá ponerse mayor o menor atención a este punto.

iv) Circunstancias económicas

Cuando se hace referencia a las circunstancias económicas lo que deben tener en cuenta AT's y EMN's es que existen situaciones de mercado y factores económicos que influyen y llegan a modificar los precios de libre competencia, aun tratándose de transacciones que involucran el mismo tipo de bienes y servicios. Por ende para considerar que existe comparabilidad entre transacciones controladas e independientes se requiere que los mercados en las que se llevan a cabo no

presenten diferencias que tengan un efecto material sobre el precio o, en caso de ser así, que puedan realizar los ajustes apropiados.

Algunos de los elementos económicos que pueden ser relevantes para determinar la comparabilidad de los mercados son: i) ubicación geográfica, ii) dimensión, iii) grado de competencia y la composición competitiva relativa de compradores y vendedores, iv) la disponibilidad de bienes y servicios sustitutos, v) el volumen de oferta y demanda en su totalidad y en regiones particulares, vi) la coyuntura económica de la industria y/o la economía en su conjunto (OCDE, 2016, p. 42).

En caso de ser necesario también se debe observar: vii) el poder adquisitivo de los consumidores, viii) la naturaleza y alcance de la reglamentación del mercado, ix) los costos de producción y transporte, x) el nivel de comercialización (venta al por mayor o al por menor), xi) el período de la operación, entre otros (Ibíd. p. 42).

Los hechos y circunstancias del cada caso determinarán si las divergencias en las circunstancias económicas inciden sustancialmente sobre el precio y si es necesario realizar los ajustes pertinentes para descartar las repercusiones de dichas diferencias.

v) Estrategias empresariales

Las directrices de la OCDE enuncian que en complemento a los puntos anteriores para definir puntualmente una operación controlada y determinar su comparabilidad es imprescindible examinar la estrategia de negocio, la cual puede definirse como el plan de actuación para iniciar o reorientar una actividad empresarial.

Esta arista del análisis de comparabilidad puede llegar a ser de especial escrutinio por parte de las AT's, ya que existe una considerable oportunidad para que los contribuyentes traten de encubrir una manipulación dolosa de precios de transferencia a través de este punto.

Las tácticas empresariales abarcan un gran número de aspectos tales como: i) procesos de innovación, ii) desarrollo de nuevos productos, iii) grado de diversificación, iv) aversión al riesgo, v) valoración de cambios políticos, vi) la incidencia de leyes laborales, vii) introducción a nuevos mercados,

viii) conservación o aumento de la cuota de mercado y todos aquellos elementos que influyen en la dirección habitual de una compañía (OCDE, 2016, p. 43).

Tomando en cuenta lo anterior, en materia de precios de transferencia las estrategias de negocios que sigan contribuyentes controlados deben ser analizadas por su forma, veracidad y temporalidad. Concretamente se recomienda a las AT's:

- 1) Examinar si el proceder de las entidades involucradas es consistente con el objetivo comercial declarado;
- 2) Determinar si la naturaleza de la relación entre empresas asociadas que llevan a cabo la transacción es coherente con la situación del contribuyente que asume los costos de la estrategia;
- 3) Considerar si existe una expectativa razonable de que se generarán beneficios suficientes que acrediten los costos incurridos por seguir dicha táctica de negocios en un periodo de tiempo que sería aceptable en una transacción en libre competencia; y
- 4) Distinguir si la estrategia en cuestión podría convincentemente ser rentable en un futuro cercano (aun reconociendo que esta pudiera fallar) y si un tercero independiente operando bajo el PPC hubiera estado dispuesto a sacrificar una determinada rentabilidad durante un periodo similar en las mismas circunstancias económicas y condiciones de competencia (Ibíd. p. 44).

I.3.4.2 RECONOCIMIENTO DE UNA TRANSACCIÓN DEFINIDA CON EXACTITUD

Dentro de las pautas para aplicar el principio Arm's Length, conviene mencionar que existen circunstancias excepcionales en las que una operación controlada puede ser ignorada por la AT, a pesar de haber identificado la sustancia económica de las relaciones comerciales y financieras entre partes relacionadas y definido con la mayor exactitud posible, a partir de sus características económicas relevantes, la realidad de dicha transacción.

Cuando una AT ejerce su facultad de comprobación entorno a las transacciones controladas celebradas en su jurisdicción, en general debe respetar su estructura económica real y las pautas metodológicas utilizadas para determinar su

consistencia con el PPC, siempre y cuando estas sean consistentes con las disposiciones aprobadas en las Guías OCDE y la legislación local.

En contraste una operación controlada definida con precisión puede desconocerse y sustituirse por otra cuando los acuerdos alcanzados en la misma, considerados en su totalidad, difieren de los que habrían adoptado empresas independientes comportándose con lógica comercial en circunstancias comparables, ya que ante esta situación no es posible determinar un precio de libre competencia (OCDE, 2016, p. 45).

Por tanto lo importante a considerar en este contexto es si una operación entre empresas asociadas tiene lógica comercial desde la perspectiva contractual y del comportamiento económico real adoptado por terceros independientes en circunstancias económicas comparables. En consecuencia las AT's deben tener especial cuidado al rechazar una transacción controlada ya que no deberán recurrir a esta acción por el simple hecho de no poder observar una operación comparable entre partes independientes o porque su naturaleza dificulta el cálculo de precios de libre competencia.

Adicionalmente reestructurar operaciones controladas puede ser un hecho arbitrario y controvertido que puede orillar al contribuyente a enfrentar una situación de doble imposición y otros problemas administrativos, ya que no existe certeza que la otra AT acepte la forma y modo de dicho acto.

1.3.4.3 PÉRDIDAS

Obtener resultados operativos adversos o pérdidas económicas en una actividad comercial o financiera es un fenómeno que pueden experimentar tanto empresas asociadas como compañías independientes. Las razones para esta situación son distintas y pueden responder a contextos específicos tales como un entorno adverso en la actividad económica general de un país, altos costos y gastos por iniciar operaciones en un nuevo negocio, ineficiencias operativas y administrativas, entre otras situaciones justificables.

Cuando una empresa asociada incurre en pérdidas durante un periodo de tiempo considerable mientras que el grupo en su conjunto reporta beneficios es posible inferir que la asociación multinacional está obteniendo una ventaja artificial, ya que

una empresa independiente no estaría dispuesta a soportar este entorno económico por mucho tiempo. Por lo tanto será necesario examinar cómo se determinan los precios de transferencia en dicho conglomerado empresarial debido a que es posible que la entidad con una rentabilidad negativa no esté siendo retribuida adecuadamente por sus actividades comerciales de acuerdo al PPC (OCDE, 2016, p. 47).

Par abordar esta cuestión y poder aplicar de manera oportuna el principio Arm's Length es preciso analizar la causa de las pérdidas económicas de la empresa asociada y determinar si la remuneración que recibe por los bienes comercializados o servicios prestados al grupo del que forma parte es la que obtendría un tercero independiente en circunstancias comerciales comparables.

De acuerdo a las Guías OCDE un factor al considerar esta tarea es la diferencia que puede existir entre las estrategias empresariales de los distintos grupos multinacionales atendiendo razones históricas, económicas y culturales. También habrá que comprender la naturaleza de la táctica empresarial emprendida, resultando particularmente procedente un ajuste de precios de transferencia cuando los datos de empresas o transacciones comparables de varios años muestran que el menoscabo económico se ha prolongado durante un periodo razonablemente mayor del que soportarían sociedades independientes.

I.3.4.4 EL EFECTO DE POLÍTICAS GUBERNAMENTALES

En seguimiento a las consideraciones para emplear de manera acertada el PPC, tanto EMN's como AT's deben razonar el efecto que puede llegar a tener cualquier intervención estatal que limite la libre concurrencia de mercado, tal como controles sobre precios (incluida la tasa de interés), subsidios a determinados sectores económicos, controles cuantitativos y cualitativos de bienes y servicios, reglas antidumping, la política del tipo de cambio, gravámenes, protección de monopolios estatales, entre otras.

Como regla general, las intromisiones del poder público deben considerarse como factores del mercado del país donde ocurren y se tendrán en cuenta en la determinación de los precios de transferencia del contribuyente en esa jurisdicción. El punto que no debe perderse de vista, al marco de dichas injerencias, es si las

operaciones efectuadas por empresas asociadas son consistentes con las efectuadas entre compañías independientes. Por lo tanto la cuestión es establecer el momento y la repercusión precisa de una intervención sobre el precio de un producto o servicio (OCDE, 2016, p. 48).

De manera cotidiana el impacto de una intervención pública se ve reflejado en el precio que paga el consumidor final, no obstante que su efecto se pueda localizar plenamente en alguna fase intermedia de la cadena productiva o de suministro. Lo anterior no significa que en la práctica un conglomerado multinacional haga ajustes a sus precios de transferencia que reflejen de manera local los controles mencionados, ya que deberá considerar si un proveedor independiente hubiera compartido o no los costos derivados del control público y si una empresa independiente hubiera buscado alternativas en cuanto a productos u oportunidades.

La problemática extrema que pueden llegar a enfrentar AT's y EMN's ante injerencias gubernamentales, es que dependiendo de su naturaleza puede incentivar a empresas independientes a no concertar determinado tipo de operaciones que compañías asociadas, debido a su propia estructura operativa u otros factores comerciales, sí llevarían a cabo; por lo cual no existiría un punto de comparación para aplicar el principio Arm's Length.

I.3.4.5 ECONOMÍAS DE LOCALIZACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LOS MERCADOS LOCALES

Cada espacio geográfico donde se celebran transacciones comerciales y financieras conlleva singularidades que pueden repercutir en la comparabilidad y la manera en que se definen los precios de plena competencia. En consecuencia para aplicar el PPC se vuelve cardinal evaluar las diferencias entre los mercados geográficos y determinar cuáles son los ajustes de comparabilidad necesarios sobre un conjunto de operaciones u empresas potencialmente comparables, aunque esto pueda llegar a ser un tanto complicado.

Las dificultades que pueden emanar al momento de realizar dicha tarea pueden referir a: i) economías de localización, que se definen como las economías de costos atribuibles a operar en un mercado concreto, y ii) las ventajas e

inconvenientes del mercado local, que podrían no estar relacionadas directamente con las económicas de localización (OCDE, 2016, p. 50).

Las economías de localización pueden generarse por un grupo de EMN's cuando: i) traslada algunas de sus actividades hacia un lugar donde los costos son menores que en el lugar donde eran inicialmente desarrolladas dichas funciones o ii) debido a una reestructuración de negocios (OCDE, 2010, p. 285).

Para determinar cómo se distribuyen las economías de localización entre dos o varias empresas asociadas, las Guías OCDE señalan necesario: i) determinar su existencia, ii) su importe, iii) la forma en que estas son mantenidas por uno o varios miembros del grupo o son repercutidas a clientes o proveedores independientes y iv) cuando aquellas no se repercuten a terceros independientes íntegramente, el modo en que entidades no relacionadas, que operan en circunstancias similares, asignarían cualquier economía de localización neta que detentan.

Si se llega a verificar a través de un análisis funcional que existen economías de localización no repercutidas a clientes y proveedores y se localizan transacciones o entidades comparables en el mercado local donde aquellas se generan; entonces dichos comparables deberán tomarse como el referente más fiable para determinar cómo deberían asignarse las economías de localización entre compañías relacionadas y por lo tanto no sería necesario ejecutar ajustes de comparabilidad entorno a este punto.

En caso contrario para determinar la existencia de economías de localización, poder asignarlas entre empresas asociadas y practicar algún ajuste de comparabilidad, deberán examinarse todos los hechos y circunstancias económicamente relevantes que llevaron a obtenerlas en un primer lugar y de esta forma guardar consistencia con el PPC.

Más allá de las economías de localización, pueden existir otros elementos locales, no directamente relacionadas con estas, que pueden generar diferencias sustanciales al momento de cotejar transacciones controladas e independientes. Un análisis funcional y de comparabilidad puede denotar que la ubicación geográfica, el poder adquisitivo y las preferencias de los consumidores, el grado y tipo de

competencia y elementos económicos relacionados; repercuten sobre los precios y márgenes de utilidad que obtienen las empresas inmersas en dicho mercado.

De igual forma aspectos territoriales como el desarrollo y disponibilidad relativa de infraestructura, la oferta de trabajadores calificados, la proximidad con otros mercados más rentables o en expansión, el grado de desarrollo económico, entre otras características geográficas del mercado local; pueden llegar a forjar ventajas o desventajas que es necesario tener en consideración en un análisis de precios de transferencia.

Para precisar los ajustes de comparabilidad respecto a las características del mercado local, lo idóneo es tener en cuenta los datos de operaciones o transacciones no controladas comparables que reflejen la ejecución de funciones, empleo de activos y asunción de riesgos similares en el mismo espacio geográfico. Al no poder hallar comparables razonablemente fiables en el mercado local habrá que recurrir a un mercado externo, siendo necesario puntualizar todos los hechos y condiciones económicamente substanciales.

En este sentido hay que sopesar: i) si existe una ventaja o desventaja de mercado, ii) el importe de cualquier variación sobre ingresos, costos o beneficios atribuibles a la ventaja o menoscabo del mercado local, iii) el grado de repercusión de los beneficios o cargas de las características locales a los consumidores o proveedores independientes y iv) en caso de que los beneficios o cargas derivadas del mercado local no se repercutan íntegramente a terceros no relacionados, el modo en que compañías no asociadas, que operaran en circunstancias similares, los asignarían entre ellas (OCDE, 2016, p. 51).

Finalmente es crucial distinguir si las características del mercado local son tangibles o intangibles, como permisos o licencias públicas de operación, derechos contractuales, conocimientos técnicos, entre otros; y si su naturaleza y la forma que toman generan un impacto económico real y relevante en dicho mercado.

I.3.4.6 OTRAS DISPOSICIONES

Los lineamientos de precios de transferencia de la OCDE aluden que en ciertas ocasiones y en determinadas transacciones controladas pudiesen llegar a presentarse dos pautas que EMN's y AT's deben tener en cuenta al momento de

elaborar adecuadamente un análisis en la materia y emplear de manera adecuada el PPC, a saber: i) el tipo de empleados disponibles y ii) las sinergias de un grupo multinacional de empresas.

El primer punto refiere que la existencia de un grupo de empleados con calificación y experiencia exclusivas al interior de una empresa, puede afectar ya sea la eficiencia con que se ofrecen servicios y productos o el precio de plena competencia. Por lo tanto deberán practicarse ajustes de comparabilidad en caso de que sea posible determinar las ventajas o inconvenientes que representan para una compañía asociada al llevar sus transacciones económicas, el contar con una plantilla de trabajadores altamente especializados frente al conjunto de empleados de empresas que realizan operaciones potencialmente comparables (OCDE, 2016, p. 53).

Al igual que en los elementos ya presentados, será trascendental inspeccionar los hechos y circunstancias económicas en las que opera un grupo de empresas asociadas, ya que al marco de la forma y naturaleza de una operación intercompañía, es posible acceder expresamente a empleados altamente calificados y transferir directa o furtivamente conocimientos técnicos u otros intangibles valiosos.

Por lo demás el hecho de conceder cualquier activo intangible entre partes relacionadas se considera como una transacción específica y debería analizarse por separado de acuerdo a las disposiciones delimitadas para ese tema y comprobar que se pagó un precio de plena competencia por el derecho de uso de activos incorpóreos.

La segunda cuestión que puede generar problemas de comparabilidad y la exigencia de practicar ajustes pertinentes son las sinergias que pueden presentarse en un conglomerado multinacional, ya que estas podrían otorgar ventajas y/o beneficios económicos de una manera que difícilmente empresas independientes en circunstancias similares podrían disfrutar.

Las sinergias de grupo pueden tener un carácter positivo y negativo pudiendo resultar de la combinación del poder adquisitivo, económicas de escala, integración de sistemas informáticos y de comunicación, gestión integrada, eliminación de

duplicidades, mayor capacidad de endeudamiento y otros elementos similares (OCDE, 2016, p. 54).

Un punto de especial atención es si deben o no retribuirse los beneficios derivados del hecho de formar parte de un grupo de empresarial. Por lo anterior es elemental efectuar un análisis funcional y de comparabilidad riguroso para estipular si las ganancias y cargas sinérgicas se deben a medidas concertadas deliberadamente entre compañías relacionadas o si se produjeron incidentalmente.

Con base en las Guías OCDE cuando las sinergias corporativas no tienen un carácter premeditado no se requerirá de alguna contraprestación separada o una asignación específica entre los miembros del grupo. En situación opuesta si aquellas se deben a esfuerzos expresos las ganancias o cargas significativas que produzcan no serán habituales para empresas independientes comparables y por ello habrá que delimitar: i) la naturaleza de la ventaja o desventaja estructural de mercado generada, ii) el importe de la misma y iii) cómo debe repartirse entre los miembros del grupo (Ibíd. p. 55).

La manera propuesta para compartir los beneficios de sinergias provenientes de medidas particulares entre un grupo de empresas relacionadas, es la contribución proporcional para la creación de la misma, sin embargo al momento de aplicar el PPC pueden llegar a ser imperativos determinados ajustes de comparabilidad para aumentar la precisión del análisis de precios de transferencia.

I.3.5 MÉTODOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Una vez exteriorizadas brevemente las pautas para aplicar el principio Arm's Length, es posible avanzar en torno a la metodología, que junto a la comparabilidad, son puntos trascendentales al momento de efectuar un diagnóstico de precios de transferencia.

De acuerdo a las Guías OCDE, encontramos que existen:

I.- "Métodos transaccionales tradicionales", los cuales comprenden:

- a) El método del precio comparable no controlado (PC);
- b) El método de precio de reventa (PR); y

c) El método de costo adicionado (CA).

II.- “Métodos de utilidad transaccional”, que incluyen:

a) El método transaccional de partición de utilidades (PU); y

b) El método transaccional del margen neto (TMN).

Estos métodos tienen plena aceptación por los países pertenecientes a la OCDE y establecen elementos uniformes para determinar si las condiciones económicas pactadas entre partes relacionadas en sus operaciones de negocios son consistentes con el PPC.

Es preciso mencionar que todos los métodos de precios de transferencia poseen fortalezas y debilidades particulares, por lo que su selección debe atenerse a las particularidades de cada caso y en el proceso de selección se debe evaluar su conveniencia en función de: i) la naturaleza de la operación controlada, ii) la disponibilidad de información confiable (particularmente de transacciones independientes) y iii) el grado de comparabilidad entre transacciones controladas y no controladas.

Si bien los métodos “tradicionales” se consideran la manera más directa de confirmar si las relaciones comerciales y financieras entre partes relacionadas satisfacen el PPC, tanto estos como los “transaccionales” pueden aplicarse de manera igualmente confiable, ya que habrá ocasiones en que aquellos sean más apropiados para analizar una operación que los transaccionales y viceversa. Por lo anterior, se vuelve evidente que no existen reglas específicas para la documentación de cada operación intercompañía y que tampoco hay un método de precios de transferencia universal que sea aplicable en todas las situaciones.

Por lo anterior el método seleccionado para evaluar un intercambio económico entre partes relacionadas deberá ser aquel que, considerando los elementos intrínsecos de la operación y las circunstancias bajo las cuales se llevó a cabo, proporcione la aproximación más razonable o confiable del valor de libre competencia con relación a los resultados de otros métodos. Esto en la práctica de precios de transferencia se conoce como la regla del mejor método.

Las directrices de precios de transferencia de la OCDE aclaran que los contribuyentes son libres de aplicar cualquier “otro método” que no esté descrito en sus Guías, sin embargo si los contribuyentes llegan a utilizar algún método diferente a los reconocidos por la OCDE, su selección deberá ir respaldada por una explicación que establezca, de acuerdo a los hechos y circunstancias del caso, por qué estos últimos son menos funcionales o inapropiados para documentar la transacción bajo estudio y por qué aquel proveerá una solución más satisfactoria (OCDE, 2010, p. 61).

Por otra parte, la aplicación práctica del principio de plena competencia no demanda emplear más de un método de precios de transferencia para una operación plenamente determinada, ya que de lo contrario podría implicar una carga administrativa significativa para las EMN’s y AT’s.

Aunque en algunos casos la selección del método pudiese no ser tan simple considerándose inicialmente más de una opción, generalmente es posible determinar un solo método que sea el más adecuado y que proporcione la mejor estimación del precio de plena competencia. Sin embargo en aquellas circunstancias difíciles donde ningún planteamiento sea concluyente, adoptar un enfoque flexible permitiría utilizar la evidencia de aplicar diversos métodos conjuntamente.

En esta última situación se deberá realizar un intento por alcanzar una conclusión consistente con el principio Arm’s Length que sea satisfactorio desde un punto de vista práctico para todas las partes involucradas tomando en cuenta los hechos y circunstancias del caso, la evidencia disponible y la confiabilidad relativa de los diversos métodos bajo consideración (OCDE, 2010, p. 62).

México, en su calidad de país miembro de la OCDE, ha adoptado las pautas metodológicas enlistadas por dicho organismo a sus lineamientos internos de precios de transferencia. Actualmente el artículo 180 de la LISR establece seis métodos que los contribuyentes residentes en dicha jurisdicción pueden emplear para demostrar que sus operaciones con partes relacionadas cumplen con el PPC.

Los métodos enlistados en el artículo aludido son los cinco que las Guías OCDE reconocen como tradicionales y transaccionales e introduce uno más que se puede

ubicar dentro de grupo de métodos de utilidad transaccional el cual se denomina “método residual de partición de utilidades” (RPU).

Respecto a la selección del método, la LISR de México va un poco más allá de las pautas que marcan las directrices de la OCDE ya que el artículo 180 de dicha ley también puntualiza que para comprobar si las operaciones controladas de los contribuyentes se encuentran a precios de mercado, aquellos deben atender un orden específico para aplicar los métodos de precios de transferencia.

Particularmente la normatividad en el tema establece que los contribuyentes deben emplear como primera opción el PC y solo pueden recurrir a los métodos restantes cuando se demuestre que aquel no es apropiado de acuerdo a lo establecido por las Guías OCDE y que el método seleccionado es el más apropiado o confiable de acuerdo con la información disponible, debiéndose dar preferencia a los métodos PR y CA.

Dicho todo lo anterior a continuación se describen sumariamente los rasgos más significativos de cada uno los métodos reconocidos por la OCDE y autorizados por la LISR de México.

I.3.5.1 MÉTODOS TRADICIONALES

I.- Método del precio comparable no controlado

De acuerdo a las Guías OCDE, el método PC compara el precio pactado por las transacciones de bienes o servicios entre partes relacionadas con el importe estipulado en una operación comparable no controlada llevada a cabo en circunstancias similares. Ahora bien, se considera que una transacción independiente es comparable a una controlada, para fines del método de PC, si se satisface una de las siguientes dos condiciones:

1. Ninguna de las diferencias, si existen, entre las transacciones que están siendo comparadas ni entre las empresas que realizan esas transacciones; afectan en forma significativa el precio en un mercado abierto; o
2. Se pueden efectuar ajustes razonablemente precisos para eliminar los efectos importantes de esas diferencias (OCDE, 2010, p. 63).

Por su parte el artículo 180, fracción I de la LISR menciona que dicho método consiste en considerar el precio o monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

No sobra especificar que en complemento a estos dos puntos, las EMN's y AT's deben tener siempre en cuenta todos los elementos y pautas ya aludidos para aplicar de una manera adecuada el PPC.

Cuando es posible identificar transacciones comparables no controladas, el método PC resulta ser la manera más directa y confiable para aplicar el principio Arm's Length. Por consiguiente, en tales casos dicha opción metodológica es preferible sobre las demás. Sin embargo en la práctica emplear del método PC depende que la operación controlada sea similar a una independiente en una cantidad importante de elementos económicos entre los que se encuentran:

- Semejanza de productos;
- Circunstancias contractuales;
- Calidad y cantidad de los productos o servicios enajenados;
- Naturaleza y confiabilidad de los mismos;
- Nivel de mercado;
- Tiempo y lugar geográfico;
- Estrategias comerciales;
- Condiciones de pago;
- Riesgos cambiarios;
- Propiedad intangible;
- Entre otros.

En caso de que se puedan cuantificar las diferencias existentes entre una transacción controlada y las no controladas se podrán realizar ajustes para eliminar los efectos de dichas divergencias sobre el precio, sin embargo estos pueden resultar difíciles de determinar de una manera razonable y precisa (Campero, 2013, p. 81 y OCDE, 2010, p. 64).

De acuerdo a las directrices de la OCDE, consideraciones de índole práctica orillan a adoptar un enfoque más flexible para que se pueda utilizar el método PC y, en caso de ser necesario, ser complementado con otros métodos; todos los cuales deben ser evaluados en función de su relativa precisión.

En el análisis de una operación entre partes relacionadas se deben efectuar todos los esfuerzos posibles para adecuar, razonablemente, la información disponible de transacciones comparables no controladas con el fin de que esta se pueda utilizar en forma apropiada bajo el método PC. Por lo tanto, al igual que cualquier otro método, la relativa confiabilidad del método referido se ve afectada por el nivel de precisión con que los ajustes efectuados logren hacer que operaciones controladas e independientes sean comparables.

El método PC es particularmente confiable cuando:

- a) Existen operaciones comparables internas, esto es cuando una compañía controlada celebra transacciones comparables bajo las mismas circunstancias económicas, tanto con partes relacionadas como con terceros independientes;
- b) Se pueden constatar operaciones comparables externas, es decir operaciones realizadas entre partes independientes que son muy similares o que cumplen con los requisitos de comparabilidad para la transacción controlada bajo análisis; y
- c) Se dispone de información pública específica y veraz sobre precios de referencia en el mercado abierto.

Cabe señalar que existen operaciones intercompañía que debido a su naturaleza y a la disponibilidad de datos públicos, en la mayoría de las ocasiones se analizan utilizando el método PC. Tal es el caso del cobro/pago de regalías e intereses, para las cuales existe una gran cantidad de información pública reflejada a través de contratos celebrados entre partes independientes para el primer caso y tasas de interés de mercado para el segundo (Campero, 2013, pp. 81-82).

II.- Método del precio de reventa

El método PR comienza con el precio de un producto que se ha adquirido a una empresa asociada y que posteriormente se revende a una compañía independiente. Este precio (denominado precio de reventa) se reduce por un margen bruto adecuado ("margen de reventa") que representa la cantidad por la cual el revendedor buscaría cubrir sus costos de venta y gastos operativos y, de

acuerdo a las funciones desarrolladas, activos empleados y riesgos asumidos, obtener una ganancia apropiada. El resultado de sustraer el margen bruto puede considerarse, después de realizar los ajustes para tener en cuenta costos asociados a la compra del producto, como el precio de plena competencia para la transmisión original de los bienes entre empresas asociadas (OCDE, 2010, p. 65).

La LISR en su artículo 180, fracción II especifica que el PR 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 (es decir los ingresos no controlados), 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.

El ordenamiento anterior también establece que el por ciento o margen de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas, por lo tanto se obtiene la siguiente formula:

$$\text{Precio de adquisición} = \text{Precio de reventa} \left[1 - \left(\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}} \right) \right]$$

De acuerdo a las Guías OCDE el método PR es probablemente el más útil cuando se trata de operaciones de comercialización. En la práctica generalmente se utiliza cuando la actividad principal de los contribuyentes es la compra y reventa de bienes tangibles sin alterarlos físicamente o adicionarles valor alguno antes de la reventa.

Dado que el método PR utiliza el margen de utilidad bruta obtenido entre partes relacionadas para contrastarlo con los obtenidos por terceros independientes en transacciones comparables, las diferencias entre los productos no son relativamente tan significativas como lo son bajo el método PC, ya que el margen bruto representa una remuneración después del costo de ventas. En consecuencia para aplicar este método se debe prestar mayor atención, pero no de forma

exclusiva, a las funciones específicas realizadas, los activos utilizados y riesgos asumidos ya que estos elementos afectan directamente el porcentaje de utilidad.³¹

Al igual que en el primer método descrito, para que bajo el método PR una transacción independiente se considere comparable a una controlada es necesario que se cumpla con alguna de las dos condiciones ya mencionadas y atender los elementos para aplicar el PPC. En este sentido cuando se opta por el método PR, su aplicación puede basarse en transacciones comparables internas o externas.³² En ambos casos se deben examinar algunos factores particulares para determinar el grado de comparabilidad, tales como:

- Las funciones desarrolladas, activos empleados y riesgos asumidos por el revendedor con respecto al producto;
- Los efectos sobre el precio de cualquier activo intangible valioso y/o único utilizado en conexión con el bien revendido;
- Las características de condiciones económicas diversas tales como garantías, volúmenes, contratos de exclusividad, canales de distribución, estructura de mercado;
- La temporalidad que discurre entre la compra inicial y la reventa;
- El tipo de producto involucrado;
- El área geográfica y nivel de mercado del revendedor;
- Las prácticas y lineamientos de clasificación contable;
- Entre otros.

Cuando existen diferencias importantes que afectan los márgenes brutos obtenidos en operaciones controladas e independientes derivadas de alguno de los puntos listados, deberán realizarse los ajustes razonables y oportunos para considerar dichas divergencias, ya que de otra manera los respectivos márgenes no serían comparables. El alcance y fiabilidad de los arreglos afectarán la relativa

³¹ Esta noción se fundamenta en el hecho de que en una economía de mercado, la remuneración por el ejercicio de funciones similares (*utilizando activos y asumiendo riesgos parecidos*) en actividades diferentes tienden a igualarse. En cambio, los precios entre productos desiguales solo tienden a equipararse en la medida que unos productos sean sustitutos de otros (OCDE, 2010, p. 66).

³² Un comparable interno se presenta cuando alguna de las partes involucradas en la operación controlada (sea la parte analizada o su contraparte) celebra una transacción idéntica o similar con un tercero no relacionado. En este sentido, pueden existir comparables internos directos e indirectos. Por otra parte, se consideran comparables externos todas aquellas transacciones celebradas entre dos empresas independientes que por sus características y circunstancias económicas se consideran comparables a aquella que se está analizando.

eficacia del análisis emprendido conforme al método PR en cualquier caso particular (OCDE, 2010, pp. 67 y 69).

Según todo lo dicho, supongamos que una empresa distribuidora vende a un tercero independiente cierta mercancía a un precio de 100 u.m.; la cual fue previamente adquirida de manera exclusiva a su parte relacionada por un importe de 80 u.m. En este sentido la empresa bajo estudio estaría obteniendo por esta operación una utilidad bruta de 20 u.m. lo cual significa un margen bruto del 20%.

En este sentido para determinar si en el ejemplo anterior se está cumpliendo con el PPC, habrá que comparar el margen bruto de la operación controlada con los que obtengan empresas comparables independientes que se desempeñen en circunstancias económicas similares.

Sin embargo para llegar a este punto, inicialmente habrá que: i) analizar todos los hechos económicos relevantes (incluidas las funciones, activos, riesgos) para establecer claramente el contexto y las particularidades en las que se llevaron a cabo tanto la operación controlada como las independientes, ii) precisar y cuantificar las diferencias que pueden llegar a existir en las comparables (compañías o transacciones) y iii) efectuar los ajustes correspondientes para mejorar la comparabilidad.

III.- Método del costo adicionado

El método CA resulta bastante apropiado cuando un contribuyente controlado se enfoca a la manufactura, fabricación o ensamble de bienes tangibles que son vendidos a sus partes relacionadas, o bien cuando se venden productos o se prestan servicios a empresas asociadas y los costos incurridos para proveer dichos bienes y/o servicios se llevan a cabo con terceros independientes. También es útil cuando: i) se intercambian productos semiterminados entre empresas asociadas, ii) las partes convienen acuerdos de explotación conjunta o de compra-venta a largo plazo o iii) cuando se trata de la provisión de servicios.

Ahora bien, este método toma como punto inicial los costos en que incurre un proveedor de bienes o servicios al momento de proporcionarlos a una parte relacionada. A dichos costos se les añade un margen de utilidad adecuado para

poder obtener un beneficio congruente con las funciones desempeñadas y condiciones de mercado. El resultado que se obtiene después de añadir este margen de beneficio a los costos mencionados, se puede considerar como el precio de plena competencia de la transacción controlada original (OCDE, 2010, pp. 71-72).

Por su parte la fracción III del artículo 180 de la LISR refiere que el método CA consiste en determinar el precio de venta de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación, entre partes relacionadas, multiplicando el costo del bien, del servicio o de la operación de que se trate por el resultado de sumar a la unidad el por ciento de utilidad bruta que hubiera sido pactada con o entre partes independientes en operaciones comparables.

A diferencia del método PR, para efectos del método CA la LISR establece que el por ciento o margen de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas por lo que se deriva la siguiente pauta:

$$\text{Precio de venta} = \text{Costo} \left[1 + \left(\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Costo de ventas}} \right) \right]$$

Como se puede observar, este método se enfoca en comparar el margen de utilidad bruta sobre el costo de ventas que resulta en operaciones controladas contra el margen que hubieran generado comparables, sean empresas o transacciones, bajo situaciones económicas similares.

Idealmente para establecer el margen de costo adicionado de un proveedor controlado en una transacción, debería tomarse como referencia el margen que obtuviera aquel en una transacción comparable interna. Sin embargo también puede servir como guía el margen de utilidad bruta que hubieran obtenido empresas independientes en transacciones comparables bajo circunstancias económicas similares, es decir un comparable externo.

Al igual que con el método PC, también se deben considerar los principios para concluir si una operación independiente es comparable a una controlada y las pautas para aplicar correctamente el PPC y poder emplear el método aquí descrito.

Por otro lado el método CA presenta ciertas complicaciones para su aplicación correcta en lo referente a la determinación de los costos, ya que existen diversas circunstancias en las que no se puede apreciar un vínculo directo o por lo menos correspondiente entre el nivel de costos en los que se ha incurrido y el precio de mercado en un periodo de tiempo determinado, por lo general un año.

Hay elementos económicos como la competencia desleal o intensa, el título de los activos utilizados (propios o arrendados), la creación de nuevas técnicas productivas, los activos intangibles mantenidos o desarrollados, entre otras; que pudiesen afectar el costo de ventas, tanto de empresas asociadas como independientes, generando así divergencias que deben tenerse presentes si se desea obtener una base de costos uniforme para poder utilizar el método CA.

En este orden de ideas y al igual que los métodos anteriores se deben analizar y cuantificar, hasta donde sea posible, todas las diferencias que surjan entre las operaciones controladas e independientes que tendieran a generar variaciones representativas sobre los márgenes que se pretenden comparar para establecer qué tipo de ajustes plausibles deben realizarse.

A efectos del método CA, es preciso considerar las variedades en los niveles y tipos de gastos (operativos y no operativos, incluyendo los de financiamiento) asociados con las funciones desarrolladas y los riesgos asumidos por las partes u operaciones que se contrastan, siendo necesarios ajustes si:

1. Los gastos reflejan una asimetría funcional (dados los activos utilizados y los riesgos asumidos) que no ha sido tenida en cuenta al aplicar el método; y
2. Los gastos reflejen funciones adicionales que son distintas de la operación analizada a través de este método, para lo cual resulta indispensable fijar remuneraciones independientes para dichas actividades.

Sin embargo si las disparidades en los gastos de las partes que se equiparan simplemente reflejan eficiencias o ineficiencias de las empresas, no será necesario realizar ajustes al margen bruto (OCDE, 2010, pp. 72-73).

Otro elemento de atención para este método, en términos de comparabilidad, radica en la consistencia contable. Aunque las normas y estándares de esta

disciplina pueden variar, en general los costos y gastos de una empresa se pueden entender dividiéndolos en tres categorías: i) costos directos de producción, ii) costos indirectos y iii) gastos operativos.

En general el método CA utilizará márgenes calculados sobre los costos directos e indirectos, no obstante se debe reconocer que debido a las diferencias en las prácticas contables de los países, es complicado establecer una línea precisa entre las tres categorías descritas por lo que se podrán considerar los arreglos pertinentes para equiparar los registros contables de las comparables (Ibíd. p. 74).

A manera de ejemplo, asumamos que una compañía se dedica a fabricar neumáticos los cuales son comercializados exclusivamente con su parte relacionada. Por dicha actividad la compañía obtiene ingresos por 240 u.m. mientras que sus costos de venta directos e indirectos ascienden a 170 u.m. por lo que obtiene una utilidad bruta de 70 u.m.

En esta situación el margen de costo adicionado de la empresa analizada sería de 41.1% por lo que para demostrar que esta transacción cumple con el PPC, suponiendo que no se encontraron operaciones comparables internas, se deberá comparar dicho margen de utilidad con los que hubieran obtenido terceros independientes con funciones, activos y riesgos comparables bajo circunstancias económicas similares.

En conclusión aunque el método CA también concede mayor importancia comparativa a las funciones desarrolladas, los activos empleados, los riesgos asumidos y las circunstancias económicas alrededor de la operación que a los productos o servicios proporcionados; es preciso tener presente que su adecuada aplicación dependerá en gran medida de la forma en que se determine una base de costos de venta comparables.

I.3.5.2 MÉTODOS TRANSACCIONALES

Las Guías OCDE establecen que en función de las circunstancias del caso bajo análisis, para aproximar las condiciones de plena competencia también se puede recurrir a los métodos de utilidad transaccional, los cuales examinan los beneficios o utilidades obtenidas de operaciones particulares entre partes relacionadas.

Es preciso establecer que los únicos métodos basados en la utilidad que satisfacen el principio Arm's Length son aquellos que guardan consistencia con el artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE y siguen las pautas descritas por las directrices en la materia de dicho organismo (OCDE, 2010, p. 77).

Como ya se mencionó, los métodos de utilidad transaccional que reconoce la OCDE son el PU y el TMN. Por su parte México acepta los métodos referidos y adiciona dentro de este grupo el método RPU, el cual guarda estrecha relación con el PU. En este sentido, el orden de presentación de los métodos transaccionales se hará de acuerdo a las consideraciones establecidas en la LISR.

IV.- Método de partición de utilidades

El método PU consiste en determinar la aportación de todas las empresas que intervienen en una transacción controlada a la utilidad obtenida y luego distribuirla de forma proporcional en la misma manera en que lo hubieran hecho terceros independientes por llevar a cabo operaciones comparables bajo circunstancias similares. Asimismo este método busca eliminar las repercusiones que, sobre los beneficios, provocan las condiciones especiales acordadas o impuestas en una operación controlada.

En primer lugar, este método identifica o aísla la utilidad que ha de repartirse entre las partes relacionadas por las operaciones controladas en las que participan ("resultados conjuntos"). Posteriormente se reparte ese beneficio común entre las entidades involucradas en función de un criterio económicamente válido que aproxime a la división de utilidades que hubiera previsto y reflejado un acuerdo realizado sobre la base del PPC. Cabe mencionar que este procedimiento aplica tanto a las utilidades como a las pérdidas entre empresas asociadas (OCDE, 2010, p. 93).

Por su parte la LISR en el artículo 180, fracción IV alude que el método PU consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes. El procedimiento para dicha distribución se divide en los siguientes pasos:

1. 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; y
2. 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.

El método PU resulta apropiado en aquellas operaciones estrechamente integradas y que no pueden ser analizadas aplicando un método unilateral o bien cuando las partes de una transacción controlada realizan aportaciones únicas y valiosas (por ejemplo activos intangibles únicos) a la misma (OCDE, 2010, pp. 93-94).

En concreto algunas de las fortalezas de este método son:

- Cuando se dispone de datos externos, estos son especialmente relevantes para corroborar el reparto de beneficios al que hubieran procedido terceros independientes en circunstancias comparables;
- En aquellos casos donde no exista información de mercado certera y útil, la distribución de los beneficios se deberá realizar de acuerdo al reparto de funciones desempeñadas, activos utilizados y riesgos asumidos entre las propias compañías asociadas,
- Ofrece flexibilidad al contemplar los hechos y circunstancias específicos y posiblemente únicos de las empresas asociadas, que no se producen entre empresas independientes; a la vez que mantiene una aproximación al PPC en la medida que refleja lo que presumiblemente empresas independientes hubieran hecho ante las mismas circunstancias; y
- Al utilizarlo adecuadamente es poco probable que cualquiera de las entidades implicadas en la operación controlada obtengan un resultado excepcional e improbable en términos de beneficios, dado que todas partes implicadas son evaluadas.

En contraparte algunas de las debilidades del método PU radican en las dificultades que plantea su aplicación, en este sentido se tiene que:

- Su confiabilidad es considerablemente sensible ya que depende del acceso a la información de todas las partes relacionadas implicadas, específicamente de activos, funciones, riesgos, costos y gastos; la cual en muchos de los casos es difícil de obtener y/o entender, especialmente de entidades residentes en el extranjero;
- Podría ser complicado cuantificar los ingresos y costos combinados de las empresas asociadas que participan en las transacciones controladas, debido a se requeriría que los registros contables de las mismas estuvieran basados en los mismos criterios y que se efectuaran ajustes para tener en cuenta las distintas prácticas contables y divisas utilizadas;
- Asimismo al aplicar el método PU sobre la utilidad operativa, puede dificultarse identificar los gastos operativos relacionados con las operaciones analizadas y asignar los costos entre esas operaciones y otras actividades de las empresas asociadas (OCDE, 2010, p. 95).

Al igual que cualquier otro método de precios de transferencia, la aplicación del método PU dependerá tanto de los hechos y circunstancias del caso como de la información disponible, sin embargo su objetivo final debe ser aproximarse lo más posible a la distribución de resultados que hubieran efectuado las partes en caso de tratarse de empresas independientes.

En general los factores de distribución de los beneficios conjuntos que elijan EMN's y AT's deben ser susceptibles de una medición fiable y guardar coherencia entorno a: i) el análisis funcional de la operación vinculada, ii) los resultados que se hubieran podido acordar entre terceros independientes y iii) el tipo de criterio manejado.

Dicho lo anterior, conviene puntualizar que existen distintos enfoques para estimar la distribución de beneficios que hubiesen pactado compañías independientes. No obstante las Guías OCDE abordan dos de ellos: i) el análisis de aportaciones y ii) el análisis residual; los cuales no son necesariamente excluyentes entre sí.

Bajo el análisis de aportaciones, los resultados conjuntos se dividen entre las partes relacionadas participantes sobre la base de una aproximación razonable a la distribución que hubieran llevado a cabo empresas independientes que participaran en operaciones comparables. En este caso, la partición puede apoyarse

en datos similares siempre y cuando se disponga de ellos. De no ser así, aquella suele basarse en el valor relativo de las funciones desarrolladas por cada una de las empresas asociadas, teniendo en cuenta los activos empleados y los riesgos asumidos (OCDE, 2010, pp. 96-97).

En la práctica establecer el valor relativo de cada aportación podría hacerse comparando su naturaleza e intensidad y asignándole un porcentaje en función de los datos de terceros no relacionados.

Por otra parte, el análisis residual divide el resultado común que emana de la transacción controlada bajo análisis en dos fases. En la primera, a cada participante se le atribuye una remuneración de plena competencia por sus contribuciones rutinarias o distintas de un carácter único a las transacciones intercompañía en las que participa. Normalmente esa remuneración inicial se determina aplicando alguno de los métodos "tradicionales" o el TMN, tomando como referencia la contraprestación recibida por empresas independientes en operaciones comparables (Ibíd. p. 97).

Posteriormente todo beneficio (o pérdida) residual resultante tras la distribución de la primera fase se asignará entre las partes atendiendo un examen de los hechos y circunstancias que concurren en el caso y con base en uno o varios factores de asignación razonables; los cuales se apoyan en datos objetivos comparables internos o externos y que constituyan una aproximación fiable a la ordenación que hubieran acordado terceros no relacionados.

En la práctica se pueden encontrar factores de atribución basados en: i) los activos/el capital (activos operativos, activos fijos, activos intangibles, capital empleado), ii) los costos (gastos o inversiones relativas en áreas clave como I&D, ingeniería, marketing), iii) el incremento de ventas, iv) el número de personal laborando en funciones que generan valor a la transacción, v) número de servidores informáticos, vi) superficie de puntos de venta, entre otros (Ibíd. pp. 101-102).

Es preciso mencionar que cualquier clave o factor de asignación que se emplee para repartir los resultados conjuntos debe considerársele en relación a un plazo de tiempo, ya que dependiendo de las rasgos distintivos de cada operación el

intervalo temporal de la misma puede tener una gran trascendencia sobre la atribución de los beneficios entre las partes.

Una manera alternativa de aplicar el análisis residual se fundamenta en tratar de reproducir el resultado que se derivaría de las negociaciones entre empresas independientes en el libre mercado. De esta forma, la remuneración inicial calculada en la primera fase para cada parte correspondería al precio más bajo que estaría dispuesto a aceptar un vendedor independiente en circunstancias similares y al precio más alto que, razonablemente, estaría dispuesto a pagar un comprador.

Cualquier divergencia entre estas cifras constituiría el producto residual sobre el que negociarían compañías independientes. En la segunda fase del análisis, el beneficio restante se dividiría sobre la base de un estudio de los factores relevantes de la transacción controlada que mostraran cómo empresas independientes hubieran repartido entre sí la diferencia entre el precio mínimo del vendedor y el máximo del comprador (OCDE, 2010, pp. 98-99).³³

Con base en todo lo anterior, llama la atención que existen grandes similitudes entre lo que la LISR de México describe como método PU y los referentes que las Guías OCDE enlistan como criterio de análisis de aportaciones para dicho método. Más peculiar resulta que el análisis residual considerado por las directrices del organismo referido como otra pauta para llevar a cabo la distribución de beneficios entre partes relacionadas, y cuya aplicación en última instancia depende de las características económicas concretas de la operación intercompañía; detente en la legislación mexicana de materia de precios de transferencia la categoría de método.

³³ Un punto importante a considerar es que en el marco de la acción 10 del proyecto BEPS, actualmente se están revisando las directrices vigentes sobre el método PU a fin de aclarar, mejorar y consolidar diversos puntos y con ello garantizar que los resultados de precios de transferencia sean consistentes con la creación de valor y el PPC. De esta forma las pautas sobre las que versa el trabajo de inspección y orientación del método PU son: i) explicar cómo debe aplicarse la norma del método más adecuado ante casos complejos, especialmente cuando no existen comparables fiables, ii) puntualizar las situaciones en las que al estar muy integradas las operaciones empresariales, en el contexto de las cadenas globales de valor, se pueda concluir que el método referido es el más adecuado, iii) aclarar lo que se entiende por aportaciones "únicas y valiosas" y qué tipo de funciones constituyen una contribución de esta naturaleza, iv) determinar si dicho método es apropiado para tratar escenarios con significativas sinergias empresariales y de ser así cómo debe aplicarse, v) aclarar como satisfacer la necesidad de correlacionar los factores de asignación de resultados y la creación de valor y vi) añadir lineamientos para evaluar si se puede utilizar el método PU para respaldar los resultados obtenidos por el método TMN o determinar tasas de regalías. El Grupo de Trabajo N° 6 de la OCDE pretende concluir la tarea anterior en el primer semestre de 2017 (OCDE, 2016, pp. 63-69).

Si se acepta la comparación anterior, entonces se puede inferir que de acuerdo a la LISR en la práctica el método PU resultaría útil solo en aquellas situaciones donde se identifique que las empresas participantes en la operación intercompañía bajo análisis realizaron contribuciones tangibles y/o intangibles rutinarias³⁴ a dicha transacción.

Para tener en cuenta la aplicación del método PU, en términos de la LISR, téngase en cuenta el siguiente ejemplo. Grupo Industrial Zapatero del Norte (GIZAN) vende calzado a sus filiales domiciliadas en diferentes ciudades de México y a terceros independientes. Los estados de resultados simplificados de las empresas del grupo son los siguientes:

Cuadro 1.3
Estados de resultados de GIZAN y filiales

(Cifras expresadas en pesos mexicanos)

Empresa / Concepto	GIZAN Norte	GIZAN Cd. Mex.	GIZAN Villa Her.	GIZAN Guadalajara	GIZAN Global
Ventas	\$79,355	\$65,000	\$35,000	\$47,000	\$226,355
Costo de venta	\$47,613	\$30,875	\$14,525	\$18,330	\$111,343
Utilidad bruta	\$31,742	\$34,125	\$20,475	\$28,670	\$115,012
Gastos de operación	\$11,903	\$9,750	\$5,250	\$7,050	\$33,953
Utilidad operativa	\$19,839	\$24,375	\$15,225	\$21,620	\$81,059

Fuente: tomado de Latapí, 2002.

De acuerdo a la información, la utilidad de operación global (UOG) es de \$81,059 la cual deberá asignarse o prorratearse de acuerdo a los activos, costos o gastos. Para este caso se tomará como base reparto los costos de venta, debiéndose obtener la participación porcentual de cada empresa con respecto al total de los mismos teniendo entonces:

³⁴ Una contribución rutinaria es aquella que por su propia naturaleza y características no implica un alto nivel de especialización o conocimiento y por ende genera un rendimiento económico ordinario o común.

Cuadro 1.4
Participación porcentual del costo
de ventas de las filiales de GIZAN

Empresa	Costo de venta	Participación porcentual
GIZAN Norte	\$47,613	42.76%
GIZAN Cd. Mex.	\$30,875	27.72%
GIZAN Villa Her.	\$14,525	13.04%
GIZAN Guadalajara	\$18,330	16.46%
Total	\$111,343	100%

Fuente: tomado de Latapí, 2002.

El paso restante es reasignar la UOG a cada una de las subsidiarias de GIZAN con base en su participación porcentual del criterio previamente determinado, por lo tanto la utilidad de operación reasignada de cada contribuyente quedaría como se muestra a continuación:

Cuadro 1.5
Reasignación de la UOG de las filiales de GIZAN

(Cifras expresadas en pesos mexicanos)

Empresa	Util. operativa inicial	Util. operativa reasignada	Diferencia
GIZAN Norte	\$19,839	\$34,660	\$14,821
GIZAN Cd. Mex.	\$24,375	\$22,469	-\$1,905
GIZAN Villa Her.	\$15,225	\$10,570	-\$4,655
GIZAN Guadalajara	\$21,620	\$13,342	-\$8,262
Total	\$81,059	\$81,059	-

Fuente: tomado de Latapí, 2002.

V.- Método residual de partición de utilidades

El artículo 180, fracción V de la LISR pormenoriza que el método RPU se basa 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:

1. 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; y
2. La utilidad de operación global se asignará de la siguiente manera:
 - a) 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; y
 - b) Se determinará la utilidad residual, la cual se obtendrá disminuyendo la utilidad mínima a que se refiere el apartado 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.

Como se observa las diferencias medulares entre los métodos PU y RPU son: i) la manera en que se asigna la UOG y ii) que toma en cuenta los intangibles significativos identificados y utilizados (sean activos u otros) por cada una de las partes relacionadas involucradas.

El método RPU habla de una utilidad mínima y una residual. La primera debe determinarse aplicando cualquiera de los otros métodos autorizados por la LISR (PC, PR, CA, PU y TMN) y de acuerdo al texto de la ley pudiera entenderse que la utilidad mínima se relaciona con el beneficio que generan las partes relacionadas involucradas en la operación analizada a causa de sus contribuciones rutinarias. Por lo tanto el remanente o utilidad residual guarda una estrecha relación con los activos intangibles significativos identificados y aportados por cada empresa asociada siendo estos, entre otros elementos, los factores para distribuir aquella.

Alternativamente para realizar en la práctica la división de la utilidad residual se puede tratar de reproducir el resultado que se derivaría de las negociaciones entre empresas independientes en libre competencia. En este contexto una opción

disponible es replicar el resultado de negociación de cómo partes independientes dividirían la utilidad residual, considerando un precio mínimo de venta y un precio máximo de compra.

Posteriormente el análisis debiese atender los factores de mercado que mostraran la manera en que los participantes hubieran repartido entre si la diferencia entre el precio más bajo que estaría dispuesto a aceptar el vendedor y el más precio más alto que razonablemente estaría dispuesto a pagar un comprador (OCDE, 2010, pp. 97-98).

Para tratar de ilustrar una alternativa para aplicar el método RPU consideremos el ejemplo propuesto por el Dr. Mariano Latapí. El Grupo Editorial URSA (España) cuenta con dos subsidiarias URSA México y URSA Argentina. Las tres compañías producen libros y cobran por separado las impresiones mediante derechos de autor, los estados de resultados simplificados de dichas empresas son:

Cuadro 1.6
Estados de resultados de Grupo Editorial URSA
(Cifras expresadas en pesos mexicanos)

Empresa / Concepto	URSA España		URSA México		URSA Argentina	
	Relac.	Independ.	Relac.	Independ.	Relac.	Independ.
Ventas libros	\$67,320	\$33,205	\$43,325	\$28,402	\$13,905	\$7,820
Ventas autor	\$28,350	\$-	\$33,240	\$-	\$3,208	\$-
Total de ingresos	\$95,670	\$33,205	\$76,565	\$28,402	\$17,113	\$7,820
Costo de venta	\$40,392	\$19,923	\$25,995	\$17,041	\$8,343	\$4,692
Utilidad bruta	\$55,278	\$13,282	\$50,570	\$11,361	\$8,770	\$3,128
Gastos de operación	\$15,477	\$6,758	\$9,608	\$2,272	\$2,912	\$957
Utilidad operativa	\$39,801	\$6,524	\$40,962	\$9,089	\$5,858	\$2,171

Fuente: tomado de Latapí, 2002.

Al aislar únicamente los ingresos entre partes relacionadas, obtenemos:

Cuadro 1.7
Estados de resultados de Grupo Editorial URSA
Operaciones entre partes relacionadas
 (Cifras expresadas en pesos mexicanos)

Empresa / Concepto	URSA España	URSA México	URSA Argentina	URSA Global
Intangibles significativos	\$28,350	\$33,240	\$3,208	\$64,798
Total de ingresos	\$95,670	\$76,565	\$17,113	\$189,348
Costo de venta	\$40,392	\$25,995	\$8,343	\$74,730
Utilidad bruta	\$55,278	\$50,570	\$8,770	\$114,618
Gastos de operación	\$15,477	\$9,608	\$2,912	\$27,997
Utilidad operativa	\$39,801	\$40,962	\$5,858	\$86,621

Fuente: tomado de Latapí, 2002.

De acuerdo a los cuadros anteriores la UOG asciende a \$86,621 y si descontamos los intangibles significativos (las impresiones mediante derechos de autor) que suman \$64,798 obtenemos la utilidad mínima por asignar que es de \$21,823; que para este caso se eligió distribuir mediante el método PU, considerando como base de prorratio los costos incurridos por las partes relacionadas involucradas.

Cuadro 1.8
Participación porcentual del costo de ventas y utilidad mínima asignada de las filiales de Grupo Editorial URSA

Empresa	Costo de venta	Participación porcentual	Utilidad mínima asignada
URSA España	\$40,392	54.05%	\$11,795
URSA México	\$25,995	34.75%	\$7,590
URSA Argentina	\$8,343	11.17%	\$2,438
Total	\$74,730	100%	\$21,823

Fuente: tomado de Latapí, 2002.

Una vez determinada y asignada la utilidad mínima a cada una de las entidades relacionadas deberá cuantificarse la utilidad residual, la cual de acuerdo a la LISR se calcula:

$$Utilidad\ de\ operación\ global - Utilidad\ mínima = Utilidad\ residual$$

Por lo tanto tenemos que la utilidad residual suma \$64,798. Para repartirla se toma como base de prorrateo los ingresos generados por derechos autorales de la manera siguiente:

Cuadro 1.9
Participación porcentual del derechos autorales y utilidad residual de las filiales de Grupo Editorial URSA

Empresa	Porcentaje de asignación	Utilidad residual asignada
URSA España	43.75%	\$28,349
URSA México	51.29%	\$33,234
URSA Argentina	4.96%	\$3,215
Total	100%	\$64,798

Fuente: tomado de Latapí, 2002.

En última instancia con la reasignación de utilidades de operación de las empresas del grupo, los efectos quedan de manifiesto en los siguientes cuadros:

Cuadro 1.10
Utilidades de operación de las filiales de Grupo Editorial URSA

(Cifras expresadas en pesos mexicanos)

Empresa	Utilidad indepen.	Utilidad mínima	Utilidad residual	Utilidad de operación
URSA España	\$6,524	\$11,795	\$28,349	\$46,668
URSA México	\$9,089	\$7,590	\$33,234	\$49,913
URSA Argentina	\$2,171	\$2,438	\$3,215	\$7,824
Total	\$17,784	\$21,823	\$64,798	\$104,405

Fuente: tomado de Latapí, 2002.

Cuadro 1.11
Comparativo de utilidades operativas de las filiales de Grupo Editorial URSA

(Cifras expresadas en pesos mexicanos)

Empresa	Utilidad de operación inicial	Utilidad de operación ajustada	Diferencia
URSA España	\$46,325	\$46,668	\$343
URSA México	\$50,051	\$49,913	-\$138
URSA Argentina	\$8,029	\$7,824	-\$205
Total	\$104,405	\$104,405	-

Fuente: tomado de Latapí, 2002.

VI.- Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación

El método de márgenes transaccionales de utilidad de operación (MTUO), o método transaccional del margen neto (TMN) como lo denominan las Guías OCDE, examina el beneficio neto calculado sobre una magnitud apropiada (costos, ventas o activos) que un contribuyente obtiene a razón de una transacción controlada. Por lo tanto este método opera a través de la comparación de indicadores de rentabilidad o utilidad.

En concreto lo anterior significa que el referente de utilidad que el contribuyente obtiene de la operación controlada debe idealmente determinarse tomando como referencia el beneficio que ese mismo contribuyente obtiene en operaciones comparables no controladas, es decir tomando como referencia comparables internos.

Cuando lo anterior no es posible, puede utilizarse como pauta el margen neto que hubieran obtenido terceros independientes en operaciones comparables (comparable externo) siendo entonces necesario practicar un análisis funcional de las operaciones controladas y no controladas, aplicando los criterios de comparabilidad ya mencionados, a fin de establecer si dichas transacciones son económicamente similares así como los ajustes necesarios para obtener resultados fiables (OCDE, 2010, pp. 77-78).

La LISR su artículo 180, fracción VI indica que el método MTUO consiste en determinar en transacciones entre partes relacionadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido empresas comparables o partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

De acuerdo a lo anterior, este método transaccional se basa en un margen de utilidad calculado a nivel operativo, es decir considerando los costos y gastos totales de operación, y su fundamento yace en que las ganancias que obtienen empresas que operan en la misma industria o en una similar y bajo condiciones económicas similares, tienden a obtener rendimientos similares en un periodo de tiempo determinado.

Entre las ventajas que presenta el método MTUO encontramos que:

- Los indicadores de rentabilidad operativos son menos sensibles a las diferencias que afectan el precio, como en el caso de la aplicación del método PC, y pueden tolerar mejor algunas divergencias funcionales entre operaciones controladas e independientes que los indicadores de beneficio bruto que se emplean bajo los métodos PR y CA;
- En algunos países la utilización de indicadores de rentabilidad operativa puede evitar el problema de la falta de claridad entorno a los criterios contables y la clasificación de costos y gastos de datos públicos;
- Como cualquier otro método unilateral, en la práctica el método MTUO solo analiza el indicador de utilidad de una de las empresas asociadas involucradas en la transacción (denominada comúnmente “parte analizada” o “tested party”)³⁵; y
- En general, el grado de comparabilidad requerido para obtener un resultado confiable es menos exigente que el requerido bajo otros métodos.

En contraparte, algunas de los principales inconvenientes que presenta este método son:

- Puede que la información sobre operaciones independientes comparables no sea precisa, suficiente, no esté disponible o simplemente no exista al momento en el que se llevan las transacciones controladas, por lo cual puede resultar complicado aplicar dicho método;
- En ocasiones resulta difícil calcular los ingresos y gastos de operación relacionados con las operaciones controladas para determinar el indicador de rentabilidad como medida de utilidad de dichas transacciones;
- El hecho de que los beneficios netos pueden verse afectados por muchos factores que no están relacionados con los precios de transferencia, puede comprometer la eficacia del método si no se aplica un criterio de comparabilidad suficiente;

³⁵ De hecho al aplicar los métodos PR, CA y TMN, es necesario elegir la parte de la transacción respecto de la que se analiza un indicador financiero (margen sobre costos, margen bruto o indicador de utilidad neta). La selección de la parte analizada debe ser coherente con el análisis funcional de la operación y como norma general se deberá elegir aquella entidad a la que pueda aplicarse el método de precios de transferencia de la manera más fiable y que sea posible identificar información de operaciones o entidades comparables, es decir normalmente la “tested party” será aquella que resulte funcionalmente más simple y requiera de la menor cantidad de ajustes de comparabilidad (OCDE, 2010, p. 113).

- Es preciso analizar toda la información que conforman los gastos operativos, ya que cualquier ajuste llevado a cabo para eliminar las diferencias tendrá un efecto en los resultados de las compañías comparables; y
- La parte analizada no deberá poseer ningún intangible, ejecutar contribuciones únicas y valiosos u ostentar activos únicos que la distingan de compañías comparables independientes.

Para aplicar el MTUO, la buena práctica requiere seguir el proceso de identificación de operaciones comparables utilizando la información disponible y confiable que se obtenga. Cuando se emplean operaciones comparables llevadas a cabo por un tercero independiente es necesario que exista un elevado grado de similitud en distintos aspectos. En consecuencia, cuando existan diferencias que repercutan significativamente sobre los indicadores de rentabilidad utilizados de empresas comparables y de la compañía asociada, no sería apropiado emplear este método sin practicar los ajustes necesarios para subsanarlas los cuales pueden referir a:

- Clasificaciones contables;
- Condiciones de crédito (cuentas por pagar y por cobrar);
- Niveles de inventario; y
- Propiedad, planta y equipo.

Otro punto importante para poder emplear el método MTUO depende de escoger acertadamente el indicador rentabilidad o razón financiera, ya que una elección errónea o una inadecuada aplicación del mismo no solo afectaría la veracidad del análisis de precios de transferencia sino que puede engañar a la empresa asumiendo que está llevando a cabo sus transacciones intercompañía de acuerdo al PPC cuando en realidad puede que no esté muy lejos de guardar consistencia con dicho principio (Przysuski & Lalapet, 2005, p. 759).

La selección de la razón financiera más apropiada debe hacerse en función de los hechos y circunstancias de cada caso particular, considerando: i) sus ventajas y desventajas, ii) la manera en que la entidad analizada genera sus utilidades, iii) la corrección que puede generar a la vista de la naturaleza de la operación analizada, iv) la disponibilidad de información certera de terceros independientes y v) el grado de comparabilidad entre la operación controlada y las independientes (OCDE, 2010, p. 83).

De igual forma se deben tener en cuenta aquellos elementos que están directa o indirectamente relacionados con la operación controlada y los que están ligados con la explotación de la actividad. Por ende, dependiendo de las particularidades del caso deberá disponerse de información financiera segmentada y no tomar en cuenta los ingresos y gastos ajenos a la operación intercompañía analizada, es decir todos aquellos beneficios que se consideren de naturaleza extraordinaria no recurrente y las erogaciones que se cataloguen por debajo del nivel operativo.

De acuerdo a las Guías OCDE, el denominador de la razón financiera que se elija debe ser: i) coherente con el análisis de comparabilidad, y en concreto debe centrarse en el valor de las funciones desarrolladas, los activos empleados y riesgos asumidos, ii) razonablemente independiente de la operación controlada para ser un punto de partida objetivo y iii) calculable de forma eficaz al nivel de las operaciones vinculadas del contribuyente. Comúnmente las razones financieras están ligas a un asiento del estado de resultados como las ventas o los costos (directos e indirectos) o a una partida del balance general como los activos.

Algunas de las razones financieras³⁶ que más se utilizan para aplicar el método MTUO son: i) el margen operativo (MO), ii) el margen sobre costos totales (MCT) y iii) el retorno sobre activos (ROA).

1. Margen operativo.- Se define como la razón entre la utilidad de operación³⁷ y las ventas netas de una empresa, utilizándose frecuentemente para compañías inmersas en actividades de distribución, cuando la naturaleza de la actividad desarrollada implica erogaciones considerados dentro de los gastos de operación y, ocasionalmente, como un indicador corroborativo para otro tipo de entidades.

$$MO = \frac{\textit{Utilidad de operación}}{\textit{Ventas netas}}$$

³⁶ Cabe mencionar que las razones financieras presentadas son utilizadas en la práctica cotidiana de precios de transferencia con el propósito de medir la rentabilidad tanto de la empresa analizada como de las compañías seleccionadas como comparables.

³⁷ La utilidad de operación se obtiene de restar a los ingresos operativos netos los costos de venta y los gastos operativos.

2. Margen sobre costos totales.- Este ratio se deriva de dividir la utilidad de operación entre los costos totales³⁸, por ende resulta acertado para compañías de manufactura por contrato o de bajo riesgo, y empresas dedicadas a la prestación de distintos tipos de servicios.

$$MCT = \frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Costos totales}}$$

3. Retorno sobre activos.- Esta razón financiera se obtiene de dividir la utilidad de operación entre los activos operativos³⁹ y se utiliza cuando la parte analizada detenta activos fijos sustanciales que pueden ser valorados con precisión en términos de duración, condición y uso; y que tienen un papel significativo en la generación de la utilidad operativa.

$$ROA = \frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Activos operativos}}$$

Un indicador que se deriva del ROA y que se considera de especial aplicación es el retorno sobre el capital empleado (ROCE).⁴⁰

$$ROCE = \frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Capital empleado}}$$

Al utilizar el indicador ROCE en teoría se deberían excluir los activos intangibles tanto de la parte analizada como de las compañías comparables, por lo cual deben tomarse medidas especiales para guardar consistencia al momento de aplicarlo.

Por lo anterior el ROA y el ROCE generalmente se usan para analizar empresas manufactureras que emplean activos significativos en sus operaciones cotidianas (Przysuski & Lalapet, 2005, pp. 762-763).

³⁸ Los costos totales se obtienen de sumar los costos de venta y los gastos de operación.

³⁹ Los activos operativos pueden definirse de varias formas incluyendo, pero no limitado a: i) el capital empleado que a su vez se define como los activos totales menos el exceso de efectivo e inversiones en subsidiarias, ii) activos brutos, iii) activos brutos menos obligaciones corrientes, iv) activos menos pasivos, entre otros. Para el Dr. Latapí, el ROA se extrae de dividir la utilidad de operación entre el promedio de activos operativos del ejercicio. Los activos operativos los concibe como los activos totales menos las inversiones en subsidiarias, otras inversiones y activos intangibles y deberán incluirse básicamente los inventarios, propiedad, planta y equipo; tanto del contribuyente como de su casa matriz, cuando estos se utilicen en México (Latapí, 2002, p. 181).

⁴⁰ El capital empleado usualmente se obtiene de restar el efectivo y las inversiones del activo total.

Las directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia permiten, en función de los hechos y circunstancias de la transacción analizada, recurrir a otras razones financieras siempre y cuando las magnitudes utilizadas provean un indicativo razonable del valor añadido por la parte analizada en la transacción controlada.

En este sentido merece atención la razón o ratio Berry⁴¹, que se define como el cociente entre la utilidad bruta⁴² y los gastos de operación.⁴³ Los intereses e ingresos extraordinarios se deben excluir para determinar la utilidad bruta, mientras que las amortizaciones y depreciaciones pueden o no incluirse en los gastos de operación, dependiendo de la incertidumbre que puedan generar en la evaluación y comparabilidad (OCDE, 2010, p. 90).

$$\text{Razón Berry} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Gastos de operación}}$$

Este indicador de rentabilidad se utiliza para proveedores de servicios y distribuidores rutinarios o “puros”, ya que en esencia asume implícitamente que existe una relación directa entre los niveles de gastos operativos y utilidad bruta. De acuerdo a su construcción metodológica, el ratio Berry representa el beneficio de las funciones que añaden valor de una compañía y supone que estas últimas se reflejan enteramente en los gastos operativos de la entidad (Przysuski & Lalapet, 2005, p. 763)

Cuando se aplica este ratio, invariablemente arrojará un resultado mayor a uno, si se expresa en unidades o mayor al 100 por ciento en el caso de porcentajes. Si el resultado es menor a dichos parámetros entonces significa que hay un exceso de gastos operativos que no permitirían sostener las operaciones de la entidad analizada en el largo plazo (Ibíd. p. 765).

⁴¹ Esta razón debe su nombre al profesor emérito de la Universidad de Princeton Charles H. Berry, quien en 1960 desarrollo y utilizó dicho indicador en un caso concreto de controversia en precios de transferencia entre el IRS de los EUA y la empresa E.I. Dupont de Nemours Co. de Wilmington, Delaware.

⁴² La utilidad bruta se define como las ventas menos los costos de venta.

⁴³ Los gastos de operación se puntualizan como las erogaciones relacionadas a las operaciones del negocio excluyendo el costo de ventas, los intereses, los impuestos y asientos o partidas extraordinarias.

Por otro lado una dificultad común que se plantea en la determinación de la razón aludida es que es muy sensible a la clasificación de los costos como gastos de operación, por lo que puede plantear problemas de comparabilidad.

De acuerdo a lo anterior el empleo del ratio Berry, desde una perspectiva práctica, puede ser erróneo cuando: i) las partidas de los costos y gastos no estén ubicadas y clasificadas apropiadamente, ii) los gastos de operación no capturen todo el valor añadido de las funciones desarrolladas por el distribuidor rutinario o prestador de servicios y iii) se trate de entidades con funciones integradas, por ejemplo que desarrollen actividades de manufactura y distribución simultáneamente.

No sobra decir que todas estas limitaciones deben tenerse en cuenta tanto para la parte analizada como para el conjunto de empresas independientes comparables a fin de asegurar un grado de comparabilidad aceptable en el análisis y obtener resultados confiables.

I.3.6 EL RANGO INTERCUARTIL

Es necesario tener en cuenta que en ciertas ocasiones al aplicar alguno de los métodos descritos para comprobar si una operación controlada cumple con el PPC es posible arribar una cifra única; sin embargo en otras circunstancias la metodología en la materia puede conducir a un rango de observaciones en el que todas ellas son relativamente igual de fidedignas.

Esta última situación solo significa que la aplicación del principio Arm's Length permite una aproximación a las condiciones económicas en las que hubieran operado compañías independientes en operaciones comparables y que estas pudieron no haber establecido u obtenido el mismo precio o margen de utilidad que la transacción intercompañía analizada.

También puede ocurrir que, a pesar de los esfuerzos de incluir operaciones con el mayor grado de comparabilidad, se llegue a un rango de cifras respecto de las que se considere que siguen teniendo defectos que no pueden identificarse o cuantificarse y que por tanto no son susceptibles de ajustarse. En estos casos si el rango incluye un número importante de observaciones las herramientas estadísticas (por ejemplo el rango intercuartil u otros percentiles) pueden estrecharlo y ayudar a mejorar la eficacia del análisis (OCDE, 2010, p. 124).

En la práctica de precios de transferencia, el método estadístico que por lo general se emplea para incrementar el grado de confianza de un análisis económico específico es el rango intercuartil o intercuartílico (RI). Para comprender un poco mejor esta herramienta de la estadística descriptiva, se deben considerar los siguientes elementos:

1. Mediana.- Es el valor de en medio cuando los datos están acomodados en orden ascendente (del valor menor al mayor), es decir aquel valor donde el 50% de las observaciones se encuentran por debajo de este y el 50% restante por encima del mismo. Cabe resaltar que la mediana es poco sensible a la presencia de valores extremos de una muestra.
2. Percentil.- Son los valores de la variable que dividen al número de observaciones en 100 partes iguales y proporciona información sobre cómo se distribuyen los datos en el intervalo del valor menor al valor mayor.
3. Cuartil.- Los cuartiles son sencillamente percentiles específicos los cuales emanan al dividir los datos de un universo observable en cuatro partes por lo que cada una de ellas contiene un cuarto o el 25% de las observaciones. En este sentido tenemos que:

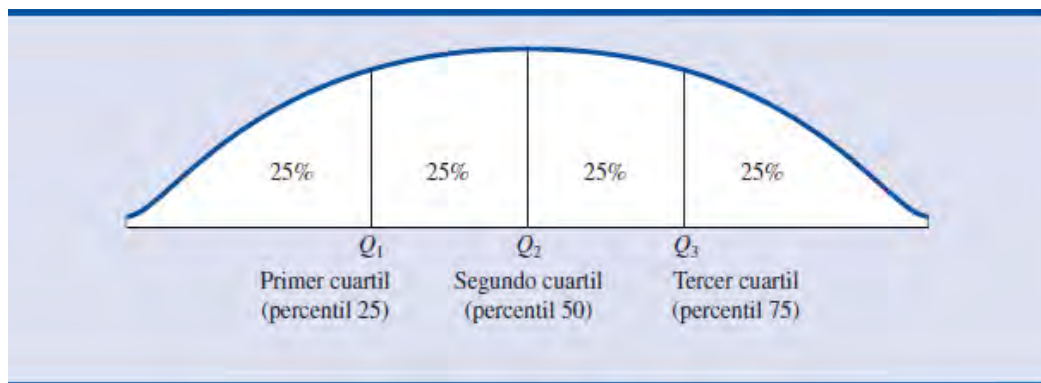
Q_1 = primer cuartil, o percentil 25;

Q_2 = segundo cuartil, o percentil 50 (también la mediana); y

Q_3 = tercer cuartil, o percentil 75.

Lo anterior se refleja esquemáticamente a continuación:

Figura 1.7
Localización de los cuartiles



Fuente: tomado de Anderson et al, 2012.

4. Rango.- El rango es la medida de variabilidad o dispersión más sencilla y se define como la diferencia entre el valor mayor y el valor menor. Aunque el rango es la medida de variabilidad más fácil de calcular, rara vez se usa como única medida, ya que se basa solo en dos observaciones y, por tanto los valores extremos tienen una gran influencia sobre él (Anderson et al, 2012, pp. 88, 90, 91, y 96).

De acuerdo a lo antes explicado, el RI se puede definir como una medida de variabilidad o dispersión que supera la dependencia sobre los valores extremos de un conjunto de datos y que se obtiene a partir de la diferencia entre el tercer cuartil (Q_3) y el primer cuartil (Q_1). Por ende el RI concentra el 50% de las observaciones de un universo determinado, específicamente el 25% de los datos por debajo de la mediana y el 25% por encima de la misma.

En México el marco legal que hace referencia al RI se encuentra en el artículo 180 de la LISR y en el artículo 302 del Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta (RISR). El primero de ellos menciona entre otras cosas, que:

- a) Al aplicar alguno de los métodos de precios de transferencia, se podrá obtener un rango de precios, de montos de las contraprestaciones o de márgenes de utilidad, cuando existan dos o más operaciones comparables,
- b) Estos rangos se ajustarán mediante la aplicación de métodos estadísticos; y
- c) Si los precios, montos de la contraprestación o márgenes de utilidad del contribuyente se encuentran dentro de estos rangos, se considerarán aquellos como pactados o utilizados entre partes independientes. En caso contrario, se considerará que el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad que hubieran utilizado terceros no relacionados, es la mediana del rango ajustado.

Dado que la LISR no precisa el o los métodos estadísticos que los contribuyentes pueden aplicar para ajustar los rangos de precios, contraprestaciones o márgenes de utilidad; se debe recurrir a lo que marca el artículo 302 del RISR, el cual establece el RI como la técnica para realizar el ajuste antedicho. Sin embargo el mismo artículo también se señala que se puede utilizar cualquier método

estadístico diferente al RI siempre y cuando: i) este sea acordado en el marco de un procedimiento amistoso previsto en los tratados suscritos por México para evitar la doble tributación o ii) dicho método sea autorizado mediante reglas de carácter general que al efecto expida el SAT.

La forma en la cual se debe calcular el RI de acuerdo al RISR 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 dos;
- 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, y
 - 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 dos. Para efectos de esta fracción se tomará como mediana el resultado a que hace referencia la fracción III de este artículo;
- 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, y
 - 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 de este artículo, la unidad y al resultado se le adicionará el percentil vigésimo quinto obtenido en la fracción V de este artículo, y
- 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, y
- c) Al resultado obtenido en el inciso anterior, se le adicionará el resultado obtenido en el primer párrafo de esta fracción.

Un punto que se relaciona a la construcción del RI es el uso de información multianual. De acuerdo a las Guías OCDE, en la práctica y bajo ciertas circunstancias utilizar datos relativos a varios años y promedios puede: i) mejorar la fiabilidad del RI y ii) ayudar en el análisis de comparabilidad; así los datos plurianuales solo deben utilizarse cuando aportan valor al estudio de precios de transferencia.

En este sentido para llegar a comprender plenamente los hechos y circunstancias que rodean una operación vinculada, una opción útil sería examinar los datos referidos del año que se examina y los anteriores, ya que dicha información revelaría hechos que pudiesen haber influido (o que debieran haber influido) en la determinación del precio de transferencia (OCDE, 2010, p. 129).

Entorno a este punto en México la LISR establece que 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.

Al respecto cabe mencionar que analizar los datos referidos tanto del año que se examina como de los anteriores puede mostrar si una empresa independiente que interviene en una operación comparable se vio afectada por circunstancias económicas, o si las diferentes condiciones de algún año previo afectaron sus precios o sus beneficios de tal forma que no deba utilizarse en el análisis. Por ende la información multianual también puede mejorar el proceso de selección de compañías comparables (Ibíd. p. 129).

Aunque las Guías OCDE contemplan que el uso de datos multianuales puede resultar particularmente adecuado cuando se aplique el método MTUO, estas no fijan normas específicas respecto al número de años que deben abarcar los análisis con ese tipo de información, ya que enfatizan que esto no sería apropiado. Ante dicha situación se infiere entonces que se deberá observar la información de

mercado con la que se cuenta y las características que rodean a la operación controlada.

En México las fuentes de información de transacciones celebradas entre independientes son relativamente escasas, por lo que generalmente para documentar operaciones controladas se recurre a bases de datos internacionales. Luego entonces las compañías que se llegan a emplear como comparables se desenvuelven en mercados extranjeros, razón por la cual en una gran cantidad de casos prácticos de precios de transferencia se acostumbra utilizar la información financiera promedio disponible de las entidades seleccionadas en un periodo de tres años fiscales (específicamente la del año de estudio y dos anteriores) y equipararla con los datos financieros de la parte analizada correspondientes al ejercicio fiscal en análisis.

De esta forma lo que se pretende es minimizar las posibles oscilaciones económicas del ciclo de negocios y las circunstancias excepcionales de mercado que las compañías comparables pudieran haber enfrentado y obtener datos que conlleven a conclusiones con un mayor grado de exactitud.

En consecuencia, los valores de mercado con los que se construye el RI en México derivan de aplicar dos medidas de tendencia central o localización; ya que en un primer momento se obtienen indicadores de rentabilidad o razones financieras promedio con base en la información de las comparables y posteriormente estos se toman como una serie de observaciones o datos que se ordenan y dividen en cuatro partes, es decir cuartiles.

CAPÍTULO II

EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

“Parecería que, de no remitirnos a un pasado con el cual conectar nuestro presente, este resultaría incomprensible, gratuito, sin éxito”
Luis Villoro ¹

II.1 INTRODUCCIÓN

Ante el surgimiento de empresas con actividades comerciales y financieras en más de un país, las autoridades fiscales de diversas jurisdicciones comenzaron a prestar mayor atención a la imposición sobre la renta e impuestos relacionados a dichas compañías, ya que cada nación ha construido su sistema tributario de acuerdo a su visión lo que se traduce en tasas impositivas, reglas y procedimientos fiscales diversos.

Los riesgos inherentes a la doble imposición o la evasión de impuestos a través del traslado de beneficios hacia otra jurisdicción por medio de sociedades o partes relacionadas, se han ido incrementando y vuelto más complejos a partir de los cambios cualitativos y cuantitativos que se han observado en el flujo de bienes y servicios comercializados mundialmente desde la última mitad del siglo XX hasta la actualidad.

Sin embargo hoy en día una gran parte de los países desarrollados y en desarrollo han alcanzado consensos y logrado acuerdos a través de tratados y lineamientos internacionales para hacer frente los problemas económicos referidos. De acuerdo a lo expresado, en los siguientes párrafos se pone de manifiesto en un primer momento la evolución normativa de los precios de transferencia en el ámbito internacional y consecutivamente se puntualiza la manera en que México ha ido adoptando y conformando sus normas legales para hacer frente a dicho tema.

II.2 EL PANORAMA INTERNACIONAL

Con el objetivo de comprender el surgimiento de los precios de transferencia en el contexto internacional, se debe tener cuenta que los precedentes regulatorios

¹ Luis Villoro. “El sentido de la historia” en Historia, ¿para qué?, Siglo XXI Editores. México, 2005.

entorno a esta materia datan de inicios de la segunda década del siglo XX en Europa.

De manera general la intervención de la autoridad fiscal de un país en este tema, era evitar que empresas residentes en determinada jurisdicción, pero con actividad económica en el extranjero, manipularan los precios y/o contraprestaciones pactados con compañías asociadas establecidas en otros Estados y con ello beneficiarse de otros sistemas impositivos.

En este sentido, encontramos que los países pioneros en establecer legislaciones y normas sobre precios de transferencia fueron aquellos que presentaron un grado de industrialización y desarrollo significativo a comienzos del siglo XX.

II.2.1 NORUEGA

En 1911, Noruega fue el primer país en establecer en su legislación la obligación de cumplir con lo que actualmente se conoce como el principio de plena competencia o de valor de mercado (OCDE, 2012, p. 111).

La Ley General de Impuestos (General Tax Act) de Noruega contiene desde el año referido una provisión expresa relativa al principio Arm's Length, la cual quedó de manifiesto en la Sección 54 de la citada Ley pasando posteriormente a la sección 13-1 de la Ley vigente (Jansen & Bjerke, p. 37), así como en la Sección 46 de la Ley de Impuestos Locales (Local Taxation Act).

De acuerdo a lo anterior, el objetivo de las normas de precios de transferencia desde su inicio fue proteger la base imponible nacional en contra de manipulaciones en operaciones controladas (Wittendorff, 2010, p. 9).

II.2.2 REINO UNIDO

Ante el incremento del comercio internacional y derivado del papel e importancia que desempeñó en este proceso, el Reino Unido es el segundo país del que se tienen referencias reglamentarias sobre precios de transferencia. Cabe destacar que este país estableció un significativo precedente entorno al derecho de gravar, bajo situaciones especiales, las utilidades generadas en su territorio o competencia e implementar una mayor vigilancia de las operaciones llevadas a cabo por sus contribuyentes con partes relacionadas residentes en otras naciones.

Al respecto, en su Ley de Finanzas² de 1915 (Finance {No. 2} Act, 1915) sección 31, se habla específicamente sobre las disposiciones con respecto a la obligación del impuesto sobre la renta a no residentes.

La sección 31 (1) menciona que “la sección 41 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta de 1842 (la cual se refiere a la carga del impuesto sobre la renta en casos especiales) deberá, en la medida en que se relaciona con la tributación de no residentes, ser ampliada con el fin de:

- a) Hacer que las personas no residentes sean objeto del Impuesto Sobre la Renta en nombre de cualquier sucursal (branch) o administrador así como en nombre de cualquier agente comercial (factor), agente o receptor (receiver); y
- b) Hacer que las personas no residentes sean objeto del Impuesto Sobre la Renta, aunque la sucursal (branch), agente comercial (factor), agente, receptor (receiver), o gerente (manager) puedan no obtener o recibir ganancias o pérdidas del no residente”.³

Por su parte, la sección 31 (3) puntualiza que “cuando una persona no residente que no es súbdito británico (British subject), o bien cuando se trata de una persona no británica, india o bajo la soberanía del gobierno del Reino Unido (Dominion), o una empresa o compañía no colonial (Colonial Firm), o una sucursal de las mismas; lleve a cabo su actividad de negocios con una persona residente, y sea evidente para los Comisionados (Commissioners) por quienes la evaluación es realizada que, debido a la cercana conexión entre el residente y la persona no residente y el substancial control ejercido por el no residente sobre la persona residente, el curso de los negocios realizado entre estas personas puede estar arreglado, y esté dispuesto, de manera tal que las operaciones realizadas por el residente en virtud de su conexión con el no residente, le produzcan al residente ninguna ganancia o bien beneficios menores que las ganancias ordinarias que se pudieran esperar obtener de dicho negocio; entonces la persona no residente estará sujeto al

² La Ley de Finanzas de Reino Unido hace referencia a la legislación fiscal (presupuestaria), la cual contiene múltiples disposiciones en materia de impuestos, derechos, exenciones, excepciones y deducciones así como los principales gravámenes de cada año fiscal. Esta ley puede entenderse como complemento de la Ley de Impuesto sobre la Renta (Income Tax Act) de 1862.

³ Disponible en: <http://www.irishstatutebook.ie/1915/en/act/pub/0089/print.html#sec31>

impuesto sobre la renta en nombre de la persona residente como si dicha persona fuera una agente del no residente”.⁴

Como se puede denotar en las líneas anteriores, la legislación en materia de precios de transferencia de 1915 del Reino Unido es llamativa y muy particular para su tiempo, haciendo referencia a la posibilidad de que una persona no residente estuviese sujeta al impuesto sobre la renta a través de una persona residente en el Reino Unido, debido a la manera en que estuvieran configuradas las transacciones de negocio entre ambas partes.

Por lo anterior, las regulaciones de 1915 fijaban una regla de precios de transferencia basada directamente en el traslado de beneficios (income shifting), más que en un análisis transaccional del principio de plena competencia (Roxan, 2013, p. 306).

Posteriormente, con la Ley de Finanzas de 1951, el Reino Unido adoptó un enfoque del principio Arm's Length más doméstico, el cual quedó de manifiesto en la sección 37⁵ de dicha ley⁶, remplazando así la regla basada en el traslado de beneficios. Los nuevos lineamientos en la materia aplicaban cuando una parte controlaba a la otra o bien cuando ambas se atenían a un control común a través de participaciones accionarias, poder de voto, o facultades conferidos a través de los artículos de constitución de una compañía o bien de cualquier similitud de asociación (Partnership).

Adicionalmente, las nuevas reglas solo aplicaban para ajustar los precios de transacciones individuales llevadas a cabo a un precio distinto al que se hubiese esperado, si las partes involucradas en la transacción hubiesen sido terceros independientes negociando bajo el principio de plena competencia. El contenido de la sección 37 se estructuró para aplicarse principalmente, pero no

⁴ *Ibíd.*

⁵ Disponible en: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1951/43/pdfs/ukpga_19510043_en.pdf

⁶ La sección 37 pasó a consolidarse como la sección 469 de la Ley del Impuesto sobre la Renta (Income Tax Act) de 1952, después como sección 485 de la Ley de Impuestos sobre Ingresos y Corporaciones (Income and Corporation Taxes Act) de 1970 y finalmente como sección 770 de la misma ley promulgada en 1988 (Roxan, 2013). Para consultar las leyes citadas, favor de visitar la página de internet: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga> y consultar la sección “Legislación por año” (Legislation by year); la cual contiene todas las legislaciones publicadas en el Reino Unido desde el año 1801.

exclusivamente, a las transacciones que involucraba a no residentes (Ibíd. pp. 309-310).

Con base en los elementos expuestos, queda de manifiesto que el incremento transfronterizo de bienes y servicios comenzó a configurar una nueva forma de operación entre compañías, conocidas hoy como transnacionales, organizadas a través de una matriz y subsidiarias; las cuales podían recurrir a estrategias de precios de transferencia como una técnica para minimizar y/o evadir el pago de impuestos.

II.2.3 LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

Al igual que en Europa, los Estados Unidos de Norteamérica (EUA) enfrentaron problemas relacionados al traslado de beneficios ya que el federalismo fiscal de este país permitía que personas físicas o morales reubicaran sus utilidades de un estado de la unión a otro o hacia algún territorio asociado con el explícito objeto de pagar menos impuestos (Suárez, 2013, p. 32).

Dado lo anterior, las iniciativas por combatir este tipo de acciones se encuentran contenidas en la regulación 41, capítulos 77 y 78 de la Ley de Ingresos de Guerra (War Revenue Act) publicada en 1917.

Dichos capítulos señalaban que el Comisionado (Commissioner)⁷ poseía la autoridad para requerir a compañías relacionadas (related corporations) la presentación, siempre que fuese necesario, de las declaraciones consolidadas para determinar equitativamente el capital invertido o el ingreso imponible (Avi-Yonah, 2013, pp. 32-33).

Como se denota en dichas líneas, aunque uno de los objetivos de la ley de 1917 era aumentar la recaudación a partir de las ganancias consolidadas generadas por un grupo de empresas relacionadas, indirectamente se estableció el precedente

⁷ Con la Ley de Ingresos de 1862 (The Revenue Act of 1862) se creó la oficina del Comisionado de Impuestos Internos (the office of the Commissioner of Internal Revenue) cuyo objetivo era asegurar la recolección de impuestos y su consecuente encargado (the Commissioner), siendo este el jefe de dicha agencia cuyas tareas se orientan a gestionar y supervisar la ejecución y aplicación de las leyes de impuestos internas y estatutos relacionados. Esta oficina es el antecedente del actual Internal Revenue Service (IRS) de los EUA. Para mayor detalle ver: <https://www.irs.gov/uac/Brief-History-of-IRS> y <https://www.law.cornell.edu/cfr/text/26/601.101>

para que la autoridad fiscal pudiera indagar la configuración de las operaciones celebradas por este tipo de entidades.

Con la Ley de Ingresos de 1921 (Revenue Act of 1921), la sección 240 (d) autorizó al Comisionado para consolidar las cuentas de compañías afiliadas con el propósito de hacer una distribución o reparto exacto de las ganancias, beneficios, ingresos, deducciones o capitales entre tales operaciones o negocios relacionados.

Este cambio se consideró necesario para prevenir un traslado de beneficios arbitrario entre partes relacionadas, particularmente en la operación de compañías subsidiarias y corporaciones de comercio exterior (Steiss y Blanchette, 1995, p. 1570).

De igual forma, el problema de evasión fiscal internacional a través de compañías relacionadas fue uno de los motivos originales para la promulgación de las regulaciones predecesoras de la sección 482 del Código de Impuestos Internos (Internal Revenue Code) (Avi-Yonah, 2013, p. 33).

La Ley de Ingresos de 1928 (Revenue Act of 1928) introdujo la sección 45, que es el antecedente directo de la actual sección 482 del Código, en la cual se establece lo referente a la asignación de ingresos y deducciones entre los contribuyentes.

La referida sección afirmaba que en cualquier caso en el que se involucraran dos o más comercios o empresas poseídas o controladas directa o indirectamente por los mismos intereses, el Comisionado estaba autorizado a distribuir o asignar los ingresos brutos o deducciones entre operaciones o negocios relacionados, si determinase que tal asignación o distribución es necesaria para prevenir la evasión de impuestos o para reflejar claramente el ingreso de cualquiera de esos negocios.

A este respecto tanto Avi-Yonah como Steiss y Blanchette coinciden en que el objetivo de esta ley, en cuanto a precios de transferencia, era evitar la evasión fiscal y reflejar con claridad una “verdadera” responsabilidad fiscal entre partes relacionadas.

Posteriormente, la Ley de Ingresos de 1935 (Revenue Act of 1935) perpetuó íntegramente el texto de la sección 45 publicado en la Ley de Ingresos de 1928, sin

embargo ese mismo año el Servicio de Impuestos Internos o IRS (Internal Revenue Service) publicó la regulación de la sección referida.

El artículo 45-1 titulado "Determinación del ingreso neto gravable de un contribuyente controlado", delimitó algunos conceptos clave referentes a las operaciones entre partes relacionadas tales como "organización", "comercio" o "negocios", "control", "contribuyente controlado", "grupo o grupo de contribuyentes controlados" e "utilidad neta verdadera".

Por su parte el apartado (b) del artículo referido, introdujo el principio de plena competencia como fundamento y principal herramienta técnica a utilizar por el Comisionado para determinar la aceptación de los precios pactados entre partes relacionadas; tomando como referencia los convenidos entre contribuyentes no controlados o terceros independientes.

En caso de que no se cumpliera con este principio, el IRS tenía la autoridad para realizar las distribuciones o asignaciones que considerara necesarias de los ingresos brutos o deducciones de un grupo de contribuyentes relacionados.

A pesar de lo anterior, las normas de este tiempo se pueden considerar incompletas ya que no mencionaban el uso de algún método particular de asignación que cumpliera con el principio de plena competencia. De acuerdo al inciso (c) del artículo 45-1 de la regulación, las transacciones entre contribuyentes controlados eran objeto de especial escrutinio para determinar si el control común de un grupo de empresas estaba siendo utilizado para reducir, evitar o no pagar impuestos.

En este sentido a partir de 1935, los casos y controversias en materia de precios de transferencia resueltos en tribunales y cortes de los EUA utilizaron una amplia variedad de enfoques para interpretar la ley y determinar si una transacción cumplía o no con el principio Arm's Length (Avi-Yonah, 2013, p. 35).

Cabe destacar que las ordenaciones referidas permanecieron sin cambio alguno hasta 1968, no obstante en 1954 se publicó una nueva versión del Código de Impuestos Internos, por lo que el orden y numeración de los subtítulos, secciones, entre otros párrafos de la legislación fiscal anterior sufrieron una modificación

fundamental y la sección 45 de Ley de Ingresos de 1935 se reubicó en la sección 482 del Código, sin embargo su título, contenido y objetivo permanecieron sin cambio alguno.

A la par de los cambios fiscales suscitados en los EUA, para la década de 1960 se afianzaba un nuevo orden económico mundial en el cual el avance de las comunicaciones permitió a los países una mayor integración generando una considerable interdependencia, lo cual incrementó los flujos de comercio internacional e inversión extranjera. Con base en estos elementos, el ambiente de negocios en el que operaban empresas multinacionales y sus subsidiarias cambió drásticamente.

Asimismo, la existencia de significativas disparidades en las tasas de impuestos de naciones desarrolladas y países en vías de desarrollo provocó que los países más avanzados pusieran mayor atención e implementaran diversas medidas para garantizar la protección de su base imponible con respecto a las operaciones internacionales celebradas entre partes relacionadas.

En los EUA, fue bajo la Administración del presidente John Kennedy que el Congreso y el IRS comenzaron a intensificar sus esfuerzos para hacer cumplir la legislación de precios de transferencia en las operaciones de sus empresas multinacionales, ya que existía la preocupación de que estas compañías estaban reduciendo sustancialmente sus obligaciones fiscales a través del uso entidades subsidiarias en el extranjero (Steiss y Blanchette, 1995, pp. 1571-1572).

Por lo anterior, el departamento del tesoro respondió a las recomendaciones y solicitudes hechas por un comité conjunto (The Joint House and Senate Conference Committee) formulando una nueva regulación que se promulgó de forma final en 1968.

Dichas medidas fueron las primeras directrices legislativas integrales de precios de transferencia desarrolladas por cualquier país y esencialmente fueron el eje rector que moldeó el enfoque práctico en los EUA hasta la penúltima década del siglo XX. Esta iniciativa significó la ratificación del principio de plena competencia como la base práctica para monitorear y evaluar las operaciones entre entidades asociadas y estableció reglas básicas para transacciones intercompañía específicas tales como

la prestación de servicios, transmisión y uso de licencias referentes a propiedad intangible y la venta de bienes tangibles (Ibíd. p. 1572).

Si bien se abordó el intercambio de propiedad intangible entre partes relacionadas y se reconoció que la principal dificultad yacía en la posibilidad encontrar transacciones comprables que cumplieran el principio de plena competencia; el principal mérito de las reglas de 1968 fue el establecimiento de tres métodos específicos para evaluar si la comercialización de bienes tangibles entre compañías vinculadas se efectuaba bajo el principio aludido.

La regulación de 1968 recomendó el uso jerárquico de tres métodos para determinar el o los precios que satisfacían el principio Arm's Length. El primero de ellos fue el método del precio comparable no controlado (the comparable uncontrolled price method-PC), el cual determinaba el precio de una transacción entre partes relacionadas con base en transacciones comparables celebradas por terceros independientes.

Ante la falta de precios de mercado externos las normas exhortaban a valorar las funciones de la entidad relacionada más simple, ya fuera a través del método del precio de reventa (the resale price method-PR) para el caso de empresas distribuidoras/compradoras o del método del costo añadido (the cost plus method-CA) en cuanto a compañías manufactureras/vendedoras (Eden, 2016, p. 159).

Adicionalmente la sección 1.482-2(e)(1)(iii) de la regulación permitía el uso de otros "métodos no especificados" para determinar el precio de plena competencia por medio de transacciones no controladas o independientes (Steiss y Blanchette, 1995, p. 1572).

En términos generales este esfuerzo del IRS en materia de precios de transferencia representó un avance de gran importancia, ya que amplió la idea central de la sección 482 del Código de Impuestos Internos y proporcionó una mayor precisión legislativa al ofrecer una jerarquía metodológica y elementos técnicos para determinar y aplicar el principio de plena competencia basado, primordialmente, en la búsqueda y utilización de precios o transacciones comparables utilizados por terceros no relacionados.

II.2.4 LOS DESARROLLOS SIMULTÁNEOS DE LOS EUA Y LA OCDE

La década de 1970 constituyó un creciente interés en los precios de transferencia, particularmente tras la promulgación de las regulaciones estadounidenses de 1968; las cuales influyeron a la OCDE para que llevase a cabo, durante esos años, un estudio detallado del tema y determinara los posibles efectos de doble imposición.

Los trabajos desarrollados por Grupo de Trabajo N° 6 del Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE llevaron a la publicación en 1979 de un reporte llamado "Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales"⁸, el cual contenía directrices en la materia con un enfoque muy similar al establecido por EUA, favoreciendo el uso del método PC como el más directo para reflejar el principio Arm's Length y aceptando el uso de los métodos PR y CA cuando no se contara con evidencia útil y disponible de operaciones comparables para aplicar el PC.

Si bien las regulaciones de los EUA reconocían la posibilidad de utilizar "métodos no especificados", la OCDE fue un paso más allá al plantear y discutir específicamente un "cuarto método" basado en ganancias o rentabilidades y tomando como elementos de comparación: i) la rentabilidad de terceros independientes en negocios similares, ii) la división de las ganancias obtenidas de una operación celebrada entre partes relacionadas de manera que reflejase las contribuciones relativas por cada entidad involucrada y iii) un rendimiento de plena competencia del capital invertido. Sin embargo el reporte de 1979 presentó graves deficiencias inherentes entorno al "cuarto método" (Ibíd. p. 1573).

A pesar de lo anterior, las recomendaciones y lineamientos del reporte de 1979 tuvieron un impacto notorio, ya que después de su publicación la mayoría de las naciones que conformaban la OCDE en ese momento las adoptaron sin reservas e introdujeron cambios en sus prácticas y políticas de precios de transferencia.

Cabe indicar que los esfuerzos regulatorios de precios de transferencia continuaron llevándose a cabo paralelamente entre los EUA y la OCDE. Sin embargo en 1984 el Congreso estadounidense publicó la Ley de Reforma Fiscal (Tax Reform Act) que

⁸ Cabe mencionar que en este reporte se desarrolló el Principio de Plena Competencia como aparece en el artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal sobre la Renta y sobre el Patrimonio de la OCDE, por ende su definición actual es atribuible al Comité de Asuntos Fiscales de dicho organismo. Sin embargo una versión anterior a esta definición fue abordada en el año de 1934 por la Sociedad de Naciones (Cerde, 2013, p. 25).

ponía mayor atención y escrutinio a la transferencia de propiedad intangible y actividades de investigación y desarrollo de empresas multinacionales asentadas en los EUA para evitar abusos fiscales.

Por su parte, ese mismo año la OCDE publicó una segunda investigación titulada "Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales-Tres Cuestiones Fiscales" el cual abordó problemas de precios de transferencia bajo contextos específicos, a saber: i) procedimientos de acuerdo mutuo, ii) precios de transferencia en el sector bancario y iii) la asignación de costos centrales (United Nations, 2001, p. 8).

El siguiente avance en el tema emanó por el incremento de litigios y dificultades técnicas para aplicar en los EUA los métodos PC, PR y CA en transacciones que involucraban bienes intangibles, por lo que el Congreso de dicho país modificó una vez más la sección 482 del Código de Impuestos Internos a través de la Ley de Reforma Fiscal de 1986.

Específicamente en la sección 1231 apartado (e) del título XII denominado "Disposiciones Tributarias Extranjeras" de la ley mencionada, requería que en caso de cualquier transferencia o licencia de propiedad intangible entre partes relacionadas, el ingreso de la parte cedente o licenciante en dicha transacción debería ser acorde o proporcional al beneficio atribuido al intangible.

Esta provisión fue conocida bajo el término de "súper regalía" (super royalty) y su intención, para efectos fiscales, era reajustar periódicamente los cobros de regalías pactados por empresas residentes en los EUA con sus subsidiarias en el extranjero por la transferencia de intangibles⁹ si el beneficio por el intangible resultaba mayor de lo esperado en el momento de llevar a cabo la transacción.

La propuesta de la súper regalía fue inmensamente controversial tanto en los EUA como en el ámbito internacional. Los críticos de esta nueva disposición argumentaban que su aplicación entraba en conflicto con los principios de la OCDE, debido a que los precios entre terceros independientes normalmente no

⁹ El término de propiedad intangible se encuentra definido en la sección 936(h)(3)(B) del Internal Revenue Code y abarca seis categorías: i) patentes, invenciones, fórmulas, procesos, diseños, modelos o know-how; ii) derechos de autor, obras literarias, obras musicales o composiciones artísticas; iii) marcas o nombres comerciales; iv) franquicias, licencias o contratos; v) métodos, programas, sistemas, procedimientos, campañas, encuestas, estudios, pronósticos, estimaciones, listas de clientes o datos técnicos; y vi) cualquier elemento similar que cuente con un valor sustancial independiente de los servicios de cualquier persona.

son recalculados o ajustados si después de un tiempo el acuerdo pactado es más rentable de lo esperado para una de las partes involucradas (United Nations, 2001, p. 10).

De igual forma los principales socios comerciales de los EUA expresaron poco entusiasmo al respecto de dicho planteamiento y consideraron que esta medida los apartaba del principio de plena competencia. Por su parte la OCDE fue sumamente crítica al enfoque propuesto y sostuvo que los ajustes bajo una base en retrospectiva solo se deberían aplicar en las situaciones de abuso más obvias (Steiss y Blanchette, 1995, p. 1577).

II.2.5 EL LIBRO BLANCO DE LOS EUA

A pesar de los desarrollos regulatorios y técnicos en materia de precios de transferencia, el Congreso de los EUA determinó que aún existían cuestiones sin resolver entorno a la sección 482. Por lo anterior, en octubre de 1988 se publicó un documento titulado "Un estudio de precios intercompañía (A study of intercompany pricing) mejor conocido como el Libro Blanco (The White paper) cuya autoría pertenece al Departamento del Tesoro y el IRS.

El reporte referido exponía diversos elementos teóricos y cuestiones prácticas entre las que destacan: i) las bases históricas de la legislación, ii) la experiencia del IRS al aplicar la ley, iii) la búsqueda de comparables, iv) el uso de "otros métodos", v) la norma de la súper regalía, vi) los regímenes de protección (Safe Harbours), vii) métodos para evaluar la transferencia de intangibles, viii) acuerdos de contribución de costos, entre otros puntos.

En este sentido dicha publicación ofrecía una serie de recomendaciones, metodología y principios básicos que deberían tenerse en cuenta para formular nuevas modificaciones en la materia (Steiss y Blanchette, 1995, p. 1577).

El estudio enfatizó que las normas vigentes en los EUA hasta ese momento dependían considerablemente de encontrar precios o transacciones comparables. Por lo anterior la ley presentaba limitaciones al no poder proporcionar suficiente orientación para determinar el precio de transferencia que satisficiera los requerimientos de la sección 482 en aquellas situaciones donde no se contaba con elementos comparables de mercado, generando problemas y controversias para el

IRS llevando a contribuyentes y tribunales de justicia en diversas partes del territorio a idear “otros métodos” ad hoc para resolver tales casos (Departamento del Tesoro y Servicio de Impuestos Internos, 1988, pp. 12 y 35).

La discusión económica y aportación central del Libro Blanco fue determinar que método se debía aplicar para cumplir con lo estipulado en la sección 482, ante la ausencia de precios o transacciones comparables en operaciones que involucraban propiedad intangible.

Dado que el IRS y el Departamento del Tesoro rechazaban la aplicación de Safe Harbours, las autoridades hacendarias introdujeron, tomando en cuenta algunos pronunciamientos del reporte de la OCDE de 1979, un enfoque basado en rentabilidades o ganancias a través de dos propuestas metodológicas que verificaran el principio de plena competencia. El fin de dicha proposición era intentar determinar el precio de transferencia apropiado en operaciones de bienes intangibles cuando no se dispusiera de comparables en determinada situación (Ibíd. pp. 73, 78 y 87).

La primera proposición se denominó método del rendimiento básico de plena competencia (the basic arm’s length return method-BALRM) y su uso era adecuado cuando una de las partes no utilizaba activos intangibles significativos de su propiedad.

Al recurrir a este método, inicialmente se tenía que desarrollar un análisis funcional para identificar las actividades que componían el principal objeto de negocio de la operación intercompañía y cuantificar los factores utilizados (generalmente los activos) de la parte relacionada que desempeñara las funciones más simples.

Posteriormente el ingreso atribuible a cada una de las actividades rutinarias o simples, se analizaba comparándolo con las tasas de rentabilidad o ganancia de los activos u otros factores, empleados por terceros independientes que desarrollaran actividades económicas similares y asumieran riesgos equivalentes.

Una vez identificada(s) la(s) utilidad(es) referente(s) al desempeño de las funciones “rutinarias” o simples, se obtenía el ingreso residual que reflejaba la contribución económica de uno o más activos intangibles involucrados en la transacción

intercompañía y por lo tanto era asignado a la contraparte que lo(s) aportó (Ibíd. pp. 94-97).

El método de partición de utilidades (the profit split method-PU) se podía considerar una extensión del BALRM y era la segunda alternativa para llevar a cabo un análisis basado en utilidades, siendo viable cuando la empresa matriz y la(s) subsidiaria(s) desarrollaban funciones económicas complejas, asumían riesgos considerables y utilizaban activos intangibles significativos desarrollados individualmente.

Para aplicar este método, en un primer momento se tenía que aplicar el método BALRM a los activos mesurables de las partes involucradas en la transacción y de esta forma poder aislar el ingreso residual atribuible a activos intangibles significativos propiedad del grupo corporativo utilizados en la operación intercompañía bajo análisis.

Subsecuentemente, se repartía dicho ingreso entre las entidades participantes según el valor relativo que el mercado asignase a los activos intangibles significativos de cada una de las partes, de la misma manera que si estos hubiesen sido empleados por terceros independientes que operasen bajo condiciones de plena competencia.

Sin embargo, el Libro Blanco reconoce que en estos casos la distribución del ingreso proveniente de activos intangibles era principalmente una cuestión de juicio de acuerdo a las circunstancias económicas (Ibíd. pp. 99-101).

Más allá de las críticas que generó el Libro Blanco, otro de sus méritos fue ampliar el alcance y definición tradicional del principio de plena competencia; constituyendo una revolución en el enfoque de precios de transferencia de los EUA.

A partir de la argumentación teórica del documento referido, el entendimiento del principio Arm's Length no solo incluyó los métodos PC, PR y CA sino que abarcó diversas alternativas en la materia, incluyendo el método PU, toda vez que los resultados alcanzados derivasen de condiciones de plena competencia entre terceros independientes (Avi-Yonah, 2013, p. 69).

II.2.6 LAS REGULACIONES PROPUESTAS EN 1992

Ante las diversas objeciones y dificultades en torno a la aplicación de las ideas contenidas en el Libro Blanco, en enero de 1992 el IRS propuso un conjunto de regulaciones (Proposed Regulations) para la sección 482 con el objetivo de obtener respuestas y sugerencias en materia de precios de transferencia por parte de los contribuyentes (Davis, 1994, p. 208).

Si bien las medidas presentadas discutían particularidades concernientes a propiedad tangible y costos compartidos, la principal preocupación del IRS continuaba siendo asentar la metodología apropiada en el intercambio de bienes intangibles por lo cual se propusieron las siguientes opciones: el método de la transacción coincidente (the matching transaction method-MTM), el método de la transacción ajustable comparable (the comparable adjustable transaction method-CAT) y el método de la utilidad comparable (the comparable profit method-CPM); siendo esta la estricta jerarquía que debían seguir los sujetos obligados (Ibíd. p. 203).

En este orden de ideas, aplicar el MTM requería de transacciones no controladas que involucraran el mismo tipo de propiedad intangible, o cuando menos uno muy similar, y que cuyas condiciones económicas y términos contractuales fueran exactamente las mismas a las del intangible comercializado entre partes relacionadas. Dado el alto grado de similitud que exigía este método, su uso era bastante limitado en la práctica por lo que los contribuyentes podían recurrir al método CAT cuyo empleo no era tan estricto

Aunque ambos métodos demandaban gran aproximación entre la propiedad intangible bajo análisis y la utilizada como comparable, la diferencia del CAT radicaba en que consideraba ajustables las condiciones económicas y términos contractuales de la transacción controlada y la no controlada; y si las utilidades del contribuyente controlado no se ubicaban dentro del intervalo de rentabilidad comparable (the comparable profit interval-CPI), entonces se concluía que la transacción no estaba pactada bajo el principio de plena competencia.

La tercera y última opción era el CPM. Bajo este método la utilidad operativa reportada¹⁰ (reported operating income) era comparada utilizando el CPI para establecer un precio de transferencia aceptable. Si la utilidad reportada estaba dentro del intervalo el precio de transferencia cumplía con el principio Arm's Length. En caso contrario, el IRS procedía a realizar un ajuste para llevarla al "punto más apropiado dentro del CPI", considerando todos los hechos y circunstancias del caso (Ibíd. p. 204).

Para las transacciones de bienes tangibles, se establecía como método preferente el PC, pero si este no se podía aplicar debido a las circunstancias se permitía el uso del PR, CA y del "cuarto método". Cabe destacar que si se optaba por alguno de estos últimos, las conclusiones obtenidas forzosamente debían corroborarse bajo el CPI (Avi-Yonah, 2013, p. 71).

Como se puede observar, la innovación de las regulaciones propuestas en precios de transferencia de 1992 fue introducir el CPI como procedimiento indispensable para ratificar los resultados obtenidos a partir de utilizar cualquier método que no fuese el PC o el MTM.

Para determinar el principio Arm's Length el CPI se enfocaba, a través de seis pasos, en las utilidades obtenidas por terceros independientes utilizando indicadores de nivel de rentabilidad y métodos estadísticos complejos en un periodo de análisis de tres años, para determinar si la rentabilidad obtenida por el contribuyente controlado se situaba dentro del rango de ganancias de empresas que desempeñaban funciones o actividades similares.

Para estudiar dichas sugerencias, la OCDE formó un grupo de trabajo especial que en 1993 presentó sus resultados y conclusiones en el documento "Aspectos Fiscales de los Precios de Transferencia en Empresas Multinacionales: Las Disposiciones Propuestas por los Estados Unidos".

En dicha investigación la OCDE expresó su preocupación en torno al uso del CPI aludiendo que la comparabilidad de utilidades debía solo emplearse como método de último recurso (United Nations, 2001, p. 12).

¹⁰ La utilidad operativa reportada se definía como aquella utilidad informada en una declaración de impuestos presentada oportunamente (o modificada) antes del comienzo de una auditoría por parte del IRS.

De igual forma múltiples observadores y contribuyentes señalaron que las medidas plantadas por el IRS presentaban diversas debilidades ya que: i) eran sumamente complejas por las técnicas estadísticas requeridas, ii) se basaban en la habilidad de los contribuyentes para obtener información referente a la utilidad obtenida de sus competidores, iii) no conducían a una reducción de litigios dada la subjetividad sus conceptos y aplicación y iv) eran inservibles como herramienta de planeación para los contribuyentes (Avi-Yonah, 2013, pp. 73-74).

II.2.7 LAS ORDENACIONES TEMPORALES Y FINALES DE LA SECCIÓN 482 DEL CÓDIGO DE IMPUESTOS INTERNOS

Ante la sistemática reacción negativa por las regulaciones propuestas a la sección 482 en 1992, la maniobra del ISR fue sustituirlas por las ordenaciones temporales (Temporary Regulations) de 1993.

En primer lugar se incorporó la regla del mejor método (best method rule) la cual remplazaba la jerarquía metodológica antes expresada y en su lugar proponía que los contribuyentes debían utilizar aquel método que proporcionase el resultado más preciso del principio de plena competencia con base en los hechos y circunstancias de cada transacción bajo análisis.

Entre los factores a tomar en cuenta para aplicar dicha regla se encuentran: la disponibilidad y exactitud de los datos, el grado de comparabilidad entre transacciones controladas y no controladas y el número, magnitud y precisión de los ajustes requeridos para aplicar cada método (Davis, 1994, p. 210).

De igual forma las regulaciones temporales requerían de un análisis de comparabilidad, el cual se basaba en desarrollar un análisis funcional, un análisis de riesgos, términos contractuales, condiciones económicas y consideraciones de cuota de mercado. En este sentido el análisis de comparabilidad representaba un enfoque más flexible con respecto a las normas propuestas de 1992.

Asimismo se introdujo el término "rango de plena competencia" (Arm's length range), estipulando que si los ingresos o resultados del contribuyente se encontraban entre el percentil 25 y 75 del rango intercuartil estos se consideraban aceptables y el IRS no tenía motivos para realizar ajuste alguno. En caso contrario la autoridad fiscal de los EUA podía generar un ajuste llevando el ingreso del

contribuyente a la mediana del rango. Por lo anterior este concepto se puede considerar una versión más refinada del CPI y ocupa un lugar importante en la terminología contemporánea de precios de transferencia.

En relación a las operaciones de bienes tangibles, las regulaciones temporales permitían a los contribuyentes el uso de cinco métodos: el PC, PR, CA, el método de rentabilidad comparable (the comparable profit method-CPM) y "otros métodos" (Avi-Yonah, 2013, p. 76).

Cabe destacar que el CPM era una versión renombrada y equivalente del CPI sin embargo su principal diferencia radicaba en que se le consideraba como una opción metodológica independiente o autónoma y no como un elemento de comprobación para otros métodos. Además se consideró utilizar solo un indicador de rentabilidad en lugar de varios tal y como lo listaban las regulaciones de 1992 (Davis, 1994, p. 213).

Para la transferencia de bienes intangibles se introdujo el método comparable no controlado (the comparable uncontrolled method-CUT) el cual resultó de combinar el MTM y el CAT, pero sin la obligación de ratificar sus resultados a través de alguna metodología complementaria. Debido a que el CUT precisaba un sustancial grado de comparabilidad entre intangibles y que se necesita calcular y ponderar los beneficios potenciales de la operación entre partes relacionadas, en la práctica los contribuyentes se veían obligados a utilizar el CPM como mejor método de análisis.

Nuevamente en ese año el grupo de trabajo de la OCDE se dio a la tarea de estudiar las regulaciones temporales y elaboró un reporte sobre las mismas. En dicho documento la OCDE reconoció su preocupación relativa al CPM ya que este podía convertirse en el método preferido por el IRS al momento de comprobar el principio Arm's Length, sin embargo la OCDE se mostró bastante satisfecha con la introducción de la regla del mejor método.

En julio de 1994 el IRS divulgó las disposiciones finales de la sección 482 concluyendo de esta manera la odisea regulatoria en precios de transferencia iniciada en 1968. Estas últimas normas se caracterizaron por guardar consistencia

con las normas precedentes pero con un mayor grado de flexibilidad en su aplicación; además de aclarar y enriquecer algunas cuestiones fundamentales.

Algunos de los puntos que resaltan en las regulaciones finales fueron:

- i) La profundización del principio de plena competencia adoptando un enfoque basado en operaciones comparables y ponderando las circunstancias económicas más relevantes,
- ii) La confirmación de la regla del mejor método para determinar los resultados más fiables de acuerdo a la calidad de la información disponible y los supuestos realizados,
- iii) Una reflexión más aguda del análisis de comparabilidad para determinar las diferencias materiales entre transacciones controladas y comparables para en su caso realizar los ajustes correspondientes,
- iv) La aplicación del rango de plena competencia con base en un método estadístico (percentiles),
- v) Un listado de los factores relevantes a tener en cuenta al aplicar alguno de los métodos de precios de transferencia autorizados para analizar transacciones de bienes tangibles, y
- vi) Nuevas y más detalladas normas referentes a los acuerdos de costos (cost sharing) relativos a transacciones de propiedad intangible.

Cabe señalar que las normas finales especificaron cinco métodos para examinar la transferencia de bienes tangibles entre partes relacionadas (PC, PR, CA, CPM y PU) y tres para determinar el principio de plena competencia en operaciones que involucraran bienes intangibles (CUT, CPM y PU).

A pesar de lo anterior, la sección 482 aceptaba que los contribuyentes recurrieran a "métodos no especificados" para evaluar si sus operaciones controladas cumplían con el principio Arm's Length; siempre y cuando estos atendieran las disposiciones generales incluyendo la regla del mejor método, el análisis de comparabilidad y el rango de plena competencia (United Nations, 2001, p. 17).

Todo el cúmulo de propuestas y progresos realizados en precios de transferencia dentro de los EUA tuvieron una gran repercusión a nivel internacional y sentaron las bases teóricas y técnicas de los lineamientos contemporáneos para analizar las operaciones entre partes relacionadas, establecer una equidad fiscal entre contribuyentes controlados y no controlados y poder combatir la doble imposición.

Gran parte del impacto y difusión de la visión estadounidense en torno a precios de transferencia, se debió a que las diversas regulaciones fueron revisadas por la OCDE e influenciaron tanto su postura teórica como sus subsecuentes directrices. La razón por la cual la postura de la OCDE y del IRS se asemejaba cada vez más se explica, principalmente, por el hecho que aquel organismo consideraba vital tener un consenso internacional en el tema o cuando menos estar en la misma sintonía y de esta forma no ocasionar mayores amenazas al sistema fiscal mundial.

En este contexto, a partir de 1992 el Grupo de Trabajo N° 6 del Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE comenzó a trabajar en la actualización y consolidación de las directrices de 1979 y 1984 tomando en cuenta el trabajo desarrollado por los EUA, las tendencias cualitativas del comercio internacional y la evolución del desarrollo tecnológico (United Nations, 2001, p. 19).

Por ende las nuevas guías de precios de transferencia de la OCDE intentaban cubrir una finalidad doble, por un lado pretendían dar respuesta a los problemas planteados por la coyuntura internacional en los ámbitos económico y fiscal, y por el otro establecer claro un acercamiento técnico a las regulaciones en los EUA.

II.2.8 LAS GUÍAS DE LA OCDE DE 1995 Y SU ACTUALIZACIÓN HASTA 1999

Para el mes de junio de 1995 el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE aprobó las Guías OCDE. Este documento contuvo en su primera versión cinco capítulos y tanto su estructura como planteamiento teórico se asemejaban en gran medida a la sección 482 del Código de Impuestos Internos. Las consecuentes modificaciones hasta 1999 de estas directrices se resumen en el siguiente cuadro:

Cuadro 2.1
Guías de la OCDE, 1995-1999

Año	Contenido
1995	Capítulo I. El principio Arm's Length.
	Capítulo II. Métodos transaccionales tradicionales.
	Capítulo III. Otros métodos.
	Capítulo IV. Enfoques administrativos para evitar y resolver desacuerdos en materia de precios de transferencia.
	Capítulo V. Documentación.
1996	Capítulo VI. Consideraciones especiales para propiedad intangible.
	Capítulo VII. Consideraciones especiales para servicios intra-grupo.
1997	Capítulo VIII. Acuerdos de contribución de costos
1999	Anexo. Directrices para elaborar Acuerdos Anticipados de Precios bajo un procedimiento de acuerdo mutuo.

Fuente: OCDE Guías de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales 1995 y 2009.

A pesar de que existían diferencias entre las Guías OCDE y las regulaciones de los EUA, estas eran desigualdades sobre el énfasis de algunos puntos; ya que ambas perspectivas eran lo suficientemente similares al punto de sugerir que los EUA y sus principales socios comerciales (la mayoría miembros de la OCDE) podrían resolver, con base en el documento formulado por la OCDE, diferencias en materia de precios de transferencia y cuestiones bilaterales relacionadas que de otro modo podrían haber sido potencialmente irreconciliables (Steiss y Blanchette, 1995, p. 1585).

La atribución del contenido de la sección 482 se puede apreciar en los primeros tres capítulos de las Guías OCDE, mostrados en el cuadro 2.1. De esta forma en el primer capítulo se replantearon algunas consideraciones entorno al principio de plena competencia y adoptándose nuevos criterios para aplicarlo, tales como: i) el análisis de comparabilidad, ii) la utilización del rango de plena competencia y iii) el uso de datos de varios años.

En cuanto a la metodología de precios de transferencia, si bien las Guías OCDE acogían indirectamente la regla del mejor método al mismo tiempo rechazaban la aplicación de más de un método para analizar una determinada transacción, ya que de lo contrario ello supondría una mayor carga para los contribuyentes e inspectores fiscales.

Por otro lado, las directrices de la OCDE daban preferencia a la utilización de los llamados “métodos tradicionales transaccionales” porque constituían el medio más directo para comprobar el principio Arm’s Length; siendo estos el PC, el PR y CA. Sin embargo ante la complejidad de las actividades empresariales y derivado de situaciones excepcionales, podía resultar imposible aplicar los métodos tradicionales razón por la cual se podía recurrir a “otros métodos”.

Las alternativas expresadas en las Guías OCDE eran dos y se basaban en utilidades de operación: i) el método PU y ii) el método del margen neto de la transacción (the transactional net margin method-TMN). Es importante señalar que el CPM no era metodológicamente equivalente al TMN, ya que este se implementaba de manera similar al PR y el CA, es decir comparando los márgenes que podía obtener una empresa por operaciones específicas; en tanto que el CPM tenía una aproximación general al tomar como elemento de comparación la utilidad operativa global del contribuyente.

De cualquier forma, la OCDE recomendaba a los contribuyentes y autoridades tributarias considerar los métodos basados en utilidades de operación como su última elección y considerarlos una opción solo en aquellas situaciones donde no se contara con datos o información suficiente de operaciones no controladas.

El capítulo IV profundizaba los planteamientos del reporte de 1984 para reducir al máximo y contribuir a resolver las controversias en materia de precios de transferencia que pudiesen presentarse entre los contribuyentes y las AT’s donde residieran y llevaran a cabo sus operaciones económicas. Con el objetivo de cumplir dichas metas, se presentaban algunas opciones tales como: i) prácticas para la aplicación de normas en la materia, ii) ajustes correlativos y procedimientos

amistosos, iii) inspecciones tributarias simultáneas, iv) Safe Harbours¹¹, v) Acuerdos Anticipados de Precios (Advance Pricing Agreement–APA)¹² y vi) arbitraje.

En el siguiente capítulo se manifestaba la posición de la OCDE entorno al procedimiento de documentación que debían llevar a cabo los contribuyentes en sus operaciones con partes relacionadas, el cual era más flexible que las regulaciones de 1994 de los EUA. En esencia las Guías OCDE no consideraban razonable exigir a los sujetos obligados una carga documental que significara grandes costos y fuera más allá de un punto razonable (United Nations, 2001, p. 28).

A principios de 1996 el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE aprobó la incorporación de dos nuevos capítulos a las directrices en precios de transferencia. El primero hacía referencia a la propiedad intangible el cual se apartaba totalmente de la noción de la súper regalía y de cualquier planteamiento similar. En su lugar la OCDE dividía el tema de análisis en: i) intangibles comercializables, usualmente relacionados a la producción de bienes tangibles y servicios e ii) intangibles de marketing o comercialización ligados a la explotación de bienes y servicios.

Metodológicamente las Guías OCDE presentaban diferencias de contenido respecto a las regulaciones finales de los EUA en torno a los intangibles, ya que para aplicar el principio de plena competencia la OCDE sugería tomar en cuenta el punto de vista de ambas partes es decir del cedente y del receptor.

Específicamente en el caso de la venta o concesión de una licencia se sugería el uso del PC, siempre y cuando el licenciante hubiera celebrado con un tercero independiente la transacción de un intangible comparable bajo circunstancias económicas similares.

¹¹ En el ámbito tributario un “régimen de protección” o Safe Harbour es una reglamentación que se aplica a una categoría determinada de contribuyentes, exonerándolos de ciertas obligaciones impuestas por la norma fiscal, haciéndolos beneficiarios de un régimen excepcional normalmente más simple. En este sentido las dificultades que suscita la aplicación del PPC pueden atenuarse determinando las circunstancias en las que los contribuyentes pueden recurrir a un conjunto de reglas simples cuyo seguimiento determine la aceptación automática de los precios de transferencia por parte de la AT (OCDE, 2010, pp. 159-160).

¹² Un APA es un acuerdo que determina con carácter previo a la ejecución de una operación controlada, una serie de criterios oportunos (por ejemplo al método, las comparables, los ajustes pertinentes y las hipótesis críticas relacionadas con eventos futuros) para la determinación de los precios de transferencia aplicados a dichas transacciones en un periodo de tiempo determinado. Un APA se inicia formalmente a instancias del contribuyente, una o más empresas asociadas y una o más AT's (OCDE, 2010, p. 168).

Para situaciones relativas a la transferencia de sub-licencias de partes relacionadas a terceros independientes se podía recurrir al PC o PR, mientras que aquellos contextos en los que estuvieran implicados activos intangibles de gran valor y que no se pudiesen identificar operaciones comparables entre empresas independientes la opción indicada era el método PU (United Nations, 2001, pp. 29-30 y OCDE, 1999, p. 102).

De igual forma en ese mismo año se anexó el análisis en materia de precios de transferencia para los servicios intragrupo y la propuesta para determinar una retribución de plena competencia por los mismos. Para estos casos como primer punto se planteaba necesario determinar si los servicios intragrupo fueron efectivamente suministrados y posteriormente precisar si el importe de la remuneración por los mismos era similar a la que habrían fijado y aceptado empresas independientes en circunstancias comparables.

Como método general para analizar este tipo de operaciones las Guías OCDE proponían el uso del PC, sin embargo cuando las circunstancias no permitieran aplicarlo el siguiente método apropiado era el CA. Solo en casos excepcionales y como última opción se podía recurrir a métodos basados en utilidades de operación (OCDE, 1999, p. 111).

El capítulo VIII de las Guías OCDE referente a los acuerdos de contribución de costos (ACC) fue aprobado por el Comité de Asuntos Fiscales en junio de 1997. Aunque la OCDE resaltaba la existencia de numerosos tipos de ACC con resultados fiscales variables, su principal intención y mérito fue proporcionar una orientación general que permitiese a empresas relacionadas determinar si las condiciones establecidas en un ACC guardaban consistencia con el principio de plena competencia (Ibíd. p. 114).

Para completar esta versión de las Guías OCDE, en 1999 el Comité de Asuntos Fiscales agregó un anexo relativo a los lineamientos para la elaboración de un APA dentro del marco de un procedimiento amistoso. Dicho documento se inserta en un contexto de seguimiento de la experiencia internacional en materia de precios de transferencia de los países miembros; teniendo como metas determinar en qué medida el informe de la OCDE de 1995 había alcanzado su propósito, identificar los

principales problemas prácticos y establecer las posibles adiciones y modificaciones necesarias.

Las Directrices emitidas por la OCDE en 1995 y sus consecuentes actualizaciones representaron un gran avance teórico entorno a diversos problemas emanados por los precios utilizados por empresas asociadas en sus operaciones comerciales y financieras. En este sentido el punto medular que debían observar tanto las autoridades tributarias como las empresas multinacionales, a efectos fiscales, era el principio de plena competencia y los precios que hubieran pactado empresas independientes en situaciones lo más similares posibles.

II.2.9 LAS REFORMAS A LAS GUÍAS DE LA OCDE EN 2010

Si bien las Guías OCDE de 1995 registraron cambios en años subsecuentes, el siguiente episodio relevante se presentó hasta el año 2010, a partir de la iniciativa de revisar periódicamente y en su caso actualizar las directrices en materia de precios de transferencia en función de la experiencia de los países miembros y de las empresas multinacionales al aplicar los principios y métodos definidos.

De esta forma a finales del mes de julio se aprobó una nueva versión de las Guías OCDE, la cual modificó principalmente los capítulos I, II y III e incorporó la actualización del capítulo IV elaborada en junio de 2008 y aprobada al siguiente año. Asimismo se añadió un nuevo capítulo concerniente a la reestructuración de negocios; de esta forma las Directrices de la OCDE de 2010 se estructuraron de la siguiente manera:

Cuadro 2.2
Guías OCDE versión 2010

Contenido	
Capítulo I	El principio Arm's Length.
Capítulo II	Métodos de precios de transferencia.
Capítulo III	Análisis de comparabilidad.
Capítulo IV	Enfoques administrativos para evitar y resolver desacuerdos en materia de precios de transferencia.
Capítulo V	Documentación.
Capítulo VI	Consideraciones especiales para propiedad intangible.
Capítulo VII	Consideraciones especiales para servicios intra-grupo.
Capítulo VIII	Acuerdos de contribución de costos
Capítulo IX	Aspectos de precios de transferencia en la reestructuración de negocios.
Lista de anexos	Anexos a diversos capítulos y un apéndice.

Fuente: OCDE Guías de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales 2010.

Entre las reformas hechas a las Guías OCDE destacan las siguientes:

- i) Se incluyeron en un solo capítulo todos los métodos de precios de precios de transferencia clasificándolos en "tradicionales" (PC, PR y CA) y "transaccionales" (TMN y PU), proporcionando mayor detalle para poder aplicar los métodos transaccionales y la selección del indicador de utilidad; ya que se reconocía la posibilidad que en determinadas situaciones estos últimos podían arrojaran resultados más confiables que los métodos tradicionales. Por tanto no se establecía un orden específico para la selección y aplicación del método más apropiado;
- ii) Una ampliación y profundización conceptual sobre el análisis de comparabilidad, resaltando cinco factores: características del producto o servicio, funciones realizadas, términos contractuales, situación económica y estrategias de negocio. En la práctica las Guías OCDE enfatizaban la

importancia de este análisis como el punto de referencia para determinar y aplicar el mejor método y con ello establecer si una operación controlada cumplía o no con el principio Arm's Length;

- iii) Explicación a detalle y ejemplificación sobre la adecuada utilización de indicadores de rentabilidad brutos y netos. Asimismo se proporciona mayor información sobre la "Razón Berry" y otros indicadores que se pueden utilizar dependiendo de los hechos y circunstancias de la transacción bajo análisis;
- iv) Se proponen dos tipos de métodos para la selección y rechazo de compañías comparables (el aditivo y el deductivo). Igualmente las guías de la OCDE ponen un gran énfasis entorno a los ajustes de comparabilidad, cuyo propósito es incrementar la confiabilidad de los resultados. En este sentido se recomienda que únicamente deben aplicarse si y solo si con ello se eliminan las diferencias que pudieran existir entre una transacción controlada y una no controlada, mejorando de esta forma la comparabilidad y los resultados obtenidos;
- v) El uso de técnicas estadísticas, y específicamente la aplicación del rango intercuartil, ante la obtención de un conjunto de resultados a través de la aplicación de cierto método, que permitan reducir el rango de valores de mercado, eliminar datos atípicos (utilidades o pérdidas muy altas) o que presenten un grado de comparabilidad relativamente menor y con ello mejorar el grado de exactitud del análisis; y
- vi) También se expone la manera en que se puede aplicar el principio de plena competencia ante una reestructuración de negocios, entendida como la reorganización internacional de funciones, activos y riesgos de una empresa multinacional.

De acuerdo a todo lo mencionado, la versión de 2010 de las Guías de la OCDE ofrece una profundización analítica de los elementos teóricos de precios de transferencia y un mejoramiento de los procedimientos prácticos y confiabilidad de los resultados al llevar a cabo un análisis en la materia.

En este sentido para las autoridades tributarias las Directrices de la OCDE representaron mayores herramientas de fiscalización mientras que para las empresas multinacionales significaron un marco más específico y claro para conducir sus operaciones intercompañía sin incurrir en prácticas fiscales agresivas y/o conductas que vulneren el sistema tributario de todos aquellos países donde desarrollen actividades comerciales.

II.2.10 EL FENÓMENO BEPS

La erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS por sus siglas en inglés) es una situación de escala mundial que ha tomado mayor relevancia en la última década afectando¹³ tanto a países desarrollados como en desarrollo y viéndose involucradas tanto las EMN's como las administraciones tributarias.

El surgimiento de este fenómeno no se puede adjudicar a una sola causa, sino que es resultado conjunto de diversos elementos entre los que destacan: i) un cambio en el paradigma empresarial a raíz de la globalización, ii) la interacción entre los sistemas tributarios nacionales, iii) la falta de transparencia y coordinación entre administraciones tributarias, iv) los efectos de la competencia fiscal, v) prácticas y estrategias tributarias agresivas, y vi) el desarrollo y auge de la economía digital (OCDE, 2013, pp. 7-11).

De igual forma aquellas operaciones cuya base tributaria sea móvil¹⁴ tales como acciones, utilidades, dividendos, regalías, asistencias técnicas, entre otras; son más susceptibles de ser desviadas de los países donde se genera la fuente de riqueza hacia jurisdicciones con bajas tasas tributarias o leyes relativamente flexibles (Latapí, 2002, p. 21).

Entre las consecuencias negativas para la actividad económica mundial y diversos países por prácticas fiscales perniciosas se observan: i) erosión de la base fiscal y recaudación del país fuente, ii) disminución del gasto público, iii) distorsión en la equidad en cuanto al uso de infraestructura y su retribución, iv) reorientación de la

¹³ De acuerdo a la OCDE medir el alcance de BEPS no es algo sencillo y los resultados del trabajo desarrollado desde 2013 indican que la pérdida recaudatoria en el impuesto sobre las sociedades estaría entre un 4% y un 10% de la recaudación global de dicho impuesto, lo cual equivale de 100 a 240 mil millones de dólares anuales (OCDE, 2015, p. 5).

¹⁴ Las bases tributarias móviles son aquellas que podrían gravarse en un país o en otro, dependiendo de la estrategia fiscal que sigan las empresas multinacionales en que se encuentran (Latapí, 2002, p. 21).

política tributaria haciendo que la administración tributaria imprima mayor presión fiscal a los contribuyentes cautivos (nacionales), v) alteración de mercado interno y debilitamiento del ingreso nacional disponible, vi) socavamiento de la redistribución del ingreso a través de tarifas progresivas y vii) pérdida de confianza en la integridad del sistema fiscal desalentando su cumplimiento (Ibíd. p. 37).

Para examinar los problemas emanados por BEPS e implementar los cambios necesarios, en septiembre de 2013 los líderes del G20 avalaron y pidieron a la OCDE¹⁵ que desarrollara un plan de acción que proporcionara a los países instrumentos nacionales e internacionales que alineen mejor la potestad impositiva con las actividades económicas (OCDE, 2014, p. 13 y OCDE, 2015, p. 5).

En este sentido, la OCDE adoptó un enfoque holístico y coordinado para abordar el tema y en enero de 2014 presentó el documento solicitado en el cual resaltaba la necesidad de cambios a fin de evitar eficazmente la doble exención, la dispensa o baja imposición relacionadas a prácticas que separan artificialmente los ingresos imponibles de las actividades que los generaron, entre otras situaciones fiscalmente perniciosas. Asimismo el informe pronunciaba el diseño de nuevos estándares internacionales para asegurar la coherencia del impuesto sobre sociedades a nivel internacional (OCDE, 2014, p. 15).

Concretamente el plan de acción enlista 15 acciones, de las cuales cuatro hacen mención particular a precios de transferencia, orientadas a mejorar la coherencia de los estándares impositivos internacionales, reforzar su focalización en la sustancia económica y garantizar mayor transparencia fiscal y seguridad jurídica; todo ello sin socavar las potestades tributarias que cada país ejerce en su territorio.

En conjunto las líneas de actuación 8, 9 y 10 se encaminan a asegurar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor, mientras que la acción 13 reexamina la documentación en la materia referida (Ibíd. pp. 23 y 27).

¹⁵ Los problemas sobre cumplimiento tributario y equidad ya venían siendo manifestados por algunos representantes de administraciones tributarias, tal es el caso en 2006 en el Foro sobre Administración Tributaria celebrado en Seúl. De igual forma la OCDE ha llevado a cabo diversos análisis relacionados a sistemas de planeación fiscal agresiva y los mecanismos híbridos destinados a desaparecer los ingresos imponibles.

Según lo anterior, la acción 8 retoma el tema de los activos o bienes intangibles y propone: i) la adopción de una definición de intangibles amplia y delineada, ii) asegurar que los beneficios asociados a la transferencia y al uso de intangibles estén debidamente asignados de conformidad con la creación de valor, iii) desarrollar normas o medidas para la transferencia de intangibles de difícil valoración y iv) actualizar la regulación sobre los mecanismos de reparto de costos (Ibíd. p. 23).

La acción 9 habla sobre adoptar normas que aseguren que una entidad no acumule resultados inadecuados únicamente por haber asumido contractualmente riesgos o haber aportado capital, en tanto que la acción 10 implica el desarrollo de reglas para otras transacciones de alto riesgo o que ocurrirían muy raramente entre terceros independientes.

Por su parte la acción 13 propone aumentar la transparencia a través de normas que obliguen a las EMN's a suministrar a los gobiernos pertinentes información sobre la asignación mundial de sus ingresos, actividad económica e impuestos pagados entre los países (OCDE, 2014, pp. 24 y 27).

Este plan de acción fue discutido y trabajado por más de 80 países incluyendo todos los miembros de la OCDE, del G20 y diversos países en desarrollo de diversas regiones. En la labor del proyecto BEPS también fungieron como actores el sector empresarial, la sociedad civil y otros actores internacionales a través de debates y documentos de trabajo.

Finalmente en 2015 la OCDE presentó los informes finales haciendo énfasis en que los países miembros de dicho organismo y del G20 entren inmediatamente en una fase de aplicación de las medidas propuestas para posteriormente evaluar los primeros resultados de la implementación.

Habida cuenta de todo lo expuesto y particularmente en las líneas de actuación 8-10 y 13 del plan de acción, las Guías de la OCDE han vuelto a experimentar modificaciones medulares en su contenido para atender los problemas internacionales contemporáneos de fiscalidad, apoyar a la modernización de los estándares tributarios entre países miembros y evitar la erosión de las bases imponibles y el traslado de beneficios.

A pesar que las Guías de la OCDE habían sido objeto de diversas actualizaciones, bajo los estándares internacionales su aplicación podía prestarse a errores o manipulaciones con el propósito de obtener resultados en los que los beneficios no guardasen correspondencia con las actividades económicas que los fundamentan dentro de un grupo multinacional. En este sentido los cambios de las directrices de precios de transferencia de la OCDE pretenden aclarar y consolidar las bases del principio de plena competencia e introducir medidas complementarias ante riesgos específicos.

La más reciente versión de las Guías de la OCDE exige un mayor y metódico análisis de la transacción real entre partes relacionadas, ponderando por un lado lo estipulado en la relación contractual y por el otro la conducta económica realmente ejercida o adoptada; y de esta forma detectar similitudes o divergencias entre la forma en que se generó valor agregado y beneficios y la manera en que se pretenden reportarlos a la administración tributaria (OCDE, 2016, p. 12).

Asimismo las administraciones fiscales tiene la capacidad de ignorar transacciones intercompañía cuando estas se lleven a cabo bajo circunstancias de irracionalidad comercial desde la lógica que llevarían a cabo terceros independientes en circunstancias económicas similares.

El análisis sobre la dicotomía que puede llegar a darse entre los términos contractuales y la capacidad financiera efectiva y de control también se aplica a los riesgos asumidos o reasignados por los agentes económicos de una EMN al llevar a cabo operaciones intercompañía. Al respecto las directrices de la OCDE señalan que la retribución económica de los riesgos se asignará a la entidad involucrada en la transacción que realmente haga frente a ellos y no con base en la delimitación hecha en un instrumento legal previo.

Igualmente se establece que la titularidad jurídica de los activos intangibles no genera en sí misma el derecho a recibir la totalidad o una parte de los beneficios resultantes de su explotación. En este caso los beneficios serán para las entidades efectivamente participantes en la transacción ejecutada y su retribución económica se determinará en proporción al valor de las funciones clave desempeñadas, la cantidad de activos aportados y los riesgos efectivamente asumidos (Ibíd. p. 13).

Por último la actualización de las Guías de la OCDE introduce medidas adicionales respecto a la documentación de operaciones intercompañía enmarcadas al amparo de un enfoque de transparencia y acceso a información pertinente sobre las operaciones globales y locales de los contribuyentes. A efectos de lo anterior, se proponen tres formatos informativos: i) el archivo maestro, ii) el archivo local y iii) el reporte país por país; sugiriéndose emplearlos a todas aquellas EMN's con ingresos consolidados anuales iguales o mayores a 750 millones de euros a partir de 2016 y hasta el 2020, año en que se hará una evaluación de los resultados.

El primer formato obliga a las EMN's a facilitar a las administraciones tributarias, a grandes rasgos: i) su organización estructural a nivel mundial, ii) una descripción completa y detallada de sus actividades económicas, iii) un listado y descripción organizacional de los activos intangibles que poseen el grupo, iv) la puntualización de las actividades financieras intercompañía y v) las posiciones fiscal y financiera de la EMN; entre otras. A este archivo maestro se pretende que podrán tener acceso todas las autoridades fiscales correspondientes con base en acuerdos de intercambio de información tributaria.

En contraste el archivo local se enfoca a recabar información concerniente al análisis de precios de transferencia por las transacciones intercompañía celebradas entre una subsidiaria establecida en determinado país (entidad local) y sus contrapartes residentes en otras jurisdicciones en el contexto del sistema tributario de la nación local.

Los datos pertinentes incluyen: i) descripción de la estructura administrativa, organización local y estrategia de negocios, ii) principales competidores, iii) delineación material e importes de las operaciones intercompañía, iv) documentación e información soporte detallada de cada operación así como el método utilizado y ajustes de comparabilidad efectuados, v) información financiera de la subsidiaria local y de las comparables empleadas, entre otros puntos relevantes.

En tercer lugar los datos recabados en el informe país por país permitirá realizar una mejor evaluación de los riesgos incurridos al celebrar operaciones intercompañía ya que conjunta: i) la manera en que se reparten globalmente los ingresos, ii) beneficios antes de impuestos, iii) monto del impuesto sobre la renta

pagado y devengado anualmente en cada país donde la EMN desempeña actividades económicas. Igualmente, esta forma debe contener: i) número total de empleados, ii) capital declarado, iii) beneficios no distribuidos y iv) activos tangibles con los que cuenta la EMN en cada jurisdicción fiscal (OCDE, 2015, p. 45).

A partir de estos tres formatos informativos las administraciones tributarias podrán detectar de manera más fácil si existe coherencia en las posiciones adoptadas por los contribuyentes en materia de precios de transferencia y en su caso optimizar los recursos de inspección en caso de alguna irregularidad para determinar si alguna EMN ha incurrido en prácticas que lleven a trasladar artificialmente beneficios sustanciales a países donde reciben un tratamiento fiscal favorable (Ibíd. p. 46).

Las modificaciones hechas en 2015 a las directrices de precios de transferencia de la OCDE incorporaron y/o suprimieron en su totalidad disposiciones y capítulos aprobados en la versión de 2010, de manera esquemática las reformas fueron:

Cuadro 2.3
Adiciones y sustituciones a las Guías OCDE

Modificaciones al contenido	
Capítulo I	Se sustituye la sección "D" referente a las pautas para la aplicación del principio de plena competencia.
Capítulo II	Se adicionan los párrafos 2.16A - 2.16E vinculados a transacciones con materias primas (commodities).
	Se ofrece un borrador general sobre la utilización del método de participación de utilidades.
Capítulo V	Se reemplaza enteramente el contenido precedente del capítulo referente a documentación en materia de precios de transferencia y se proporcionan nuevos lineamientos.
Capítulo VI	Se renueva totalmente la substancia de este apartado y se renombra como "Intangibles".
Capítulo VII	Se modifican íntegramente las disposiciones de esta sección titulándose como "Servicios intragrupo de bajo valor añadido".
Capítulo VIII	Se postulan nuevos preceptos para los acuerdos de contribución de costos.
Anexos	Se renueva el anexo de ejemplos ilustrativos referentes al apartado de intangibles.

Fuente: Acciones 8 a 10 y Acción 13 del Proyecto de la OCDE y del G20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios, informes finales.

Dentro de todas estas transformaciones a las normas del sistema impositivo internacional en general y a las Guías de la OCDE en particular, la intención del proyecto BEPS es homogenizar los requisitos de información y la forma de presentarlos lo que supondría una reducción de costos administrativos y gestión para las EMN's al llevar a cabo sus labores de cumplimiento. No obstante, el éxito de la proposición anterior dependerá del trabajo que desarrolle cada país para ajustar sus legislaciones para procurar seguridad jurídica a los contribuyentes y facilidad en el acato de los nuevos requerimientos fiscales.

De igual forma cada gobierno deberá tomar las medidas pertinentes para asegurar la protección de datos e información comercial sensible preservando la confidencialidad a fin de no generar efectos colaterales negativos sobre la competencia, el comercio y la inversión a escala internacional. De esta manera los países miembros de la OCDE y del G20 contribuirán a promover buenas prácticas tributarias y un marco jurídico internacional más justo y equitativo para el gravamen de actividades transfronterizas, la eliminación de la doble imposición y la transparencia fiscal.

Cabe referir que el proyecto BEPS está lejos de ser algo acabado y los países de la OCDE y del G20 tienen pensado continuar trabajando en 2016 y 2017 en aquellas áreas que requieren un esfuerzo adicional para completar las guías en precios de transferencia¹⁶, específicamente a lo referente a transacciones financieras y la aplicación del método de partición de beneficios. De igual forma la OCDE y el G20 tienen contemplado definir una estrategia para incluir a todas aquellas naciones que no pertenecen a dichas organizaciones en la lucha contra prácticas fiscales dañinas (OCDE, 2015, p. 12).

II.3 DESARROLLO DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN MÉXICO

Con base en la temática presentada en el apartado anterior, corresponde ahora exponer la manera en que se han ido integrando a la legislación fiscal mexicana las disposiciones y reglas de precios de transferencia las cuales, en la actualidad, se

¹⁶ Complementariamente a la tarea sobre BEPS, paralelamente el Grupo de Trabajo sobre Desarrollo del G20 ha iniciado trabajos relacionados con la disponibilidad de comparables en precios de transferencia, particularmente en el sector de materias primas, incentivos fiscales transparentes y efectivos y transferencias indirectas de activos (OCDE, 2015, p. 7).

deben en gran medida a la tendencia, progreso y enfoque internacionales. Para abordar esta arista se revisarán las disposiciones nacionales sobre el tema analizado e implícitamente se muestran tanto las reformas que ha emprendido el gobierno en la materia como la trascendencia que han tenido para los contribuyentes.

II.3.1 LOS ORÍGENES: LA LISR DE 1965 Y DE 1981

Aunque no es totalmente explícito y existen pocas referencias, hay autores que señalan los precedentes del tema en nuestro país desde 1965 cuando las autoridades fiscales ya contaban con facultades para determinar diferencias entre los precios fijados por los contribuyentes y aquellos que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) podía determinar, tomando en consideración el precio de mercado (Mirada et al, 2014, p. 106).

En este sentido la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) vigente a partir de enero de 1965¹⁷, en su Título II denominado “Del Impuesto al Ingreso Global de las Empresas”, artículo 19, fracción VI menciona:

“Entre los ingresos acumulables se encuentran comprendidos:

- a) Los ingresos brutos determinados o estimados por la SHCP, en los casos en que proceda, conforme a esta ley.
- b) La diferencia entre los precios declarados por el causante y los que fije la SHCP, cuando los primeros no correspondan a los reales de mercado. En tales casos, para los fines de esta ley, la Secretaría fijará dichos precios tomando en cuenta los de factura, los oficiales o los corrientes en el mercado interior o exterior.
- c) La diferencia entre el precio estimado por la SHCP y el obtenido por el causante por la venta de bienes y prestaciones de servicios al costo o a menos del costo, cuando no se hubieran satisfecho los requisitos que el Reglamento señala. En estos casos el precio se estimará tomando en cuenta las

¹⁷ Esta LISR se promulgó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 31 de diciembre de 1964, sin embargo de acuerdo al artículo primero transitorio entró en vigor en toda la República el primero de enero de 1965.

operaciones normales del causante, en la forma que establezca el Reglamento”.¹⁸

Si bien la legislación de ese entonces no manejaba explícitamente el concepto de precios de transferencia, ni delimitaba si la intervención de la SHCP se debía dar en operaciones celebradas exclusivamente en el país o con residentes en el extranjero; el hecho a destacar es que al presentarse alguna discrepancia entre la autoridad fiscal y los causantes con respecto a los ingresos acumulables a partir de los precios declarados, la SHCP tenía la facultad de fijar los precios, con fines del impuesto sobre la renta a pagar por el contribuyente, tomando en cuenta los precios reales, oficiales o corrientes del mercado.

Es decir, si la autoridad fiscal así lo consideraba podía hacer las modificaciones pertinentes a los ingresos acumulables declarados, tomando en cuenta el valor real de mercado. En este sentido consideramos que el artículo 19, fracción VI (b) de la LISR de 1965 al tener como punto de referencia la libre competencia, es un importante antecedente en materia de precios de transferencia en México.

La siguiente referencia normativa del tema analizado se ubica 15 años después en el artículo 64 de la LISR vigente en 1981¹⁹, el cual enunciaba que:

“La SHCP podrá determinar presuntivamente el precio en que los contribuyentes adquieran o enajenen bienes, así como el monto de la contraprestación en el caso de operaciones distintas de enajenación, en los casos cuando:

I.- Las operaciones de que se trate se pacten a menos del precio.

II.- La enajenación de los bienes se realice al costo o a menos del costo, salvo que el contribuyente compruebe que la enajenación se hizo al precio de mercado en la fecha de la operación, o que los bienes sufrieron demérito o existieron circunstancias que determinaron la necesidad de efectuar la enajenación en estas condiciones.

¹⁸ DOF. Disponible en:

http://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?cod_diario=207663&pagina=17&seccion=0

http://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?cod_diario=207663&pagina=18&seccion=0

¹⁹ La LISR de 1965 quedó abrogada por la LISR de 1980 que se promulgó en el DOF el 30 de diciembre de 1980. Esta nueva ley entró en vigor en toda la República Mexicana el primero de enero de 1981.

III.- Se trate de operaciones de importación o exportación, o en general se trate de pagos al extranjero.

IV.- Se trate de operaciones celebradas entre empresas residentes en el país, si una de ellas pose interés en los negocios o bienes de la otra o bien si existen interés comunes entre ambas o inclusive cuando una tercera empresa tiene interés en los negocios o bienes de aquellas”.²⁰

De igual forma la LISR en su artículo 65 mencionaba:

“En los casos a que se refiere el artículo anterior y en el caso de establecimientos permanentes ubicados en México de contribuyentes residentes en el extranjero que envíen o reciban bienes de su oficina central o de otro establecimiento del contribuyente ubicado en el extranjero la SHCP para determinar presuntivamente el costo de los bienes, el precio de adquisición o de enajenación de los bienes o en su caso el monto de la contraprestación, podrá considerar:

- I.- Los precios corrientes en el mercado interior o exterior y en defecto de estos el de avalúo que practiquen u ordenen practicar las autoridades fiscales.
- II.- El costo de los bienes incrementado con el por ciento de utilidad bruta con que opera el contribuyente determinado de conformidad con el último párrafo del artículo 63 de esta Ley.
- III.- El precio en que una persona enajene bienes adquiridos del contribuyente, disminuido con el coeficiente que para determinar la utilidad fiscal de dicha persona lo correspondería conforme al artículo 62 de esta Ley”.²¹

Con base en lo anterior, en cuanto a precios de transferencia la LISR de 1981 es un poco más precisa y completa que la de 1965, ya que delimita los casos particulares en los que la SHCP puede hacer uso de su facultad para determinar los precios y montos de las contraprestaciones de los contribuyentes.

La fracción IV del artículo 64 de la LISR especificaba que la autoridad podía ejercer la facultad referida cuando se llevaran a cabo operaciones entre empresas que

²⁰ DOF. Disponible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4862904&fecha=30/12/1980

²¹ *Ibíd.*

tuvieran un interés común entre ellas, por lo que introducía implícitamente el concepto de partes relacionadas.

Asimismo presta atención a las operaciones llevadas a cabo por residentes con entidades en el extranjero, fuese a través de empresas exportadoras o importadoras, o bien por medio de establecimientos permanentes²² propiedad de compañías extranjeras.

Aunque el artículo 65 de la citada ley expresaba tres criterios económicos-contables que la SHCP podía utilizar para determinar los precios de las operaciones realizadas por los contribuyentes con intereses comunes, no precisa metodología alguna para su aplicación. Con independencia de lo anterior, la LISR de 1981 se puede considerar un precedente incipiente y muy valioso en materia de precios de transferencia en México.

II.3.2 EL GATT Y LA INCORPORACIÓN A LA OCDE

En vista del incremento de sus relaciones comerciales internacionales y la subsecuente incorporación al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) en 1986, México introdujo diversas disposiciones en precios de transferencia que se caracterizaron por una mayor forma y relevancia (Mirada et al, 2014, p. 106).

En consecuencia el 20 de diciembre de 1991²³ se publicó en el DOF la “Ley que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones fiscales”. Con respecto al Impuesto Sobre la Renta se incorporó el artículo 64-A, el cual facultaba a la SHCP a estimar el precio o contraprestación de las operaciones celebradas entre: i) personas morales residentes en el país o el extranjero, ii) personas físicas con actividad empresarial y iii) establecimientos permanentes en el país residentes en el extranjero; siempre y cuando una o ambas partes tuvieran intereses económicos comunes entre ellas.

²² Se considera establecimiento permanente cualquier lugar de negocios en el que se desarrollen, parcial o totalmente, actividades empresariales o se presten servicios personales independientes. Se entenderá como establecimiento permanente, entre otros, las sucursales, agencias, oficinas, fábricas, talleres, instalaciones, minas, canteras o cualquier lugar de exploración, extracción o explotación de recursos naturales. Para mayor detalle, favor de consultar la LISR vigente.

²³ En el caso de la LISR, la modificación entró en vigor a partir del 1 de enero de 1992.

Concretamente, la ley permitía la intervención de las autoridades hacendarias si el precio o contraprestación entre partes relacionadas, era distinto de que se hubiere pactado o cobrado en transacciones independientes con o entre partes sin intereses relacionados y bajo condiciones similares.

Las operaciones que consideraba la ley eran:

- I. Préstamos o descuentos sobre créditos cedidos directa o indirectamente;
- II. Prestación de servicios;
- III. Uso, goce o enajenación de bienes tangibles; y
- IV. Concesión para la explotación o transmisión de un bien intangible.

El contenido final del artículo 64-A describía que al no existir transacciones similares para efectos de comparación, la SHCP, además de poder utilizar los métodos referidos en el artículo 65 de la LISR, debía considerar:

- a) “La posibilidad de que el bien en cuestión pueda ser sustituido por alguno que existiere en el mercado.
- b) La exclusividad que se tenga sobre el bien.
- c) La duración de la licencia de patente o registro.
- d) El costo del proyecto de investigación y desarrollo del bien.
- e) En el caso de que se hubieren prestado servicios en la transmisión del bien, el precio cobrado por el servicio”.²⁴

Como se puede apreciar, las modificaciones promulgadas otorgaban a la SHCP la capacidad de resolver la utilidad fiscal de los contribuyentes con partes relacionadas, a partir de los precios pactados por el libre mercado, es decir de aquellos que no son resultado de algún tipo de manipulación o interés.

Este enfoque manifiesta el interés que tenía el gobierno mexicano por establecer reglas más precisas en torno a los precios de transferencia y de esta manera

²⁴ DOF. Disponible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4768230&fecha=20/12/1991

obstaculizar la manipulación de la base gravable y el traslado de beneficios en operaciones transfronterizas, práctica que comenzaba a cobrar mayor relevancia ante el incremento del comercio internacional y la actividad entre empresas de un mismo grupo.

Dada la estrategia del gobierno mexicano de profundizar la integración del país al escenario internacional y de esa forma apuntalar el desarrollo económico nacional, el 18 de mayo de 1994 México se adhirió a la OCDE convirtiéndose en su miembro número 25. La incorporación quedó formalizada el 5 de julio del mismo año con la publicación en el DOF del "Decreto de promulgación de la Declaración del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos sobre la aceptación de sus obligaciones como miembro de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos".²⁵

Este hecho tuvo una repercusión trascendental para el país, ya que a partir de entonces ha ido armonizando múltiples acciones y políticas públicas con los objetivos de esta organización. En este sentido, la legislación mexicana de precios de transferencia comenzó a adecuarse tomando en cuenta las guías emitidas por la OCDE en la materia.

II.3.3 EL PAPEL DE LAS EMPRESAS MAQUILADORAS

Aunque los cambios más relevantes a las normas fiscales mexicanas sobre precios de transferencia tomando como sostén las Guías de la OCDE, se promulgarían algunos años más tarde; el 28 de diciembre de 1994 se dieron a conocer algunas modificaciones a la LISR orientadas a las empresas designadas "maquiladoras".²⁶ En el artículo Cuarto-Bis de las disposiciones transitorias de la referida ley se estipula:

²⁵ Disponible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4711014&fecha=05/07/1994

²⁶ El concepto de compañía maquiladora ha variado con el tiempo, adecuándose al panorama económico y fiscal. En este sentido, la LISR vigente delimita que las operaciones de maquila serán aquellas que cumplan con los siguientes requisitos: i) que las mercancías sean suministradas por el extranjero, ii) que los ingresos totales de su actividad productiva deriven exclusivamente de actividades de maquila, iii) que las mercancías importadas con carácter definitivo aun puedan ser utilizadas en un proceso de maquila, además de productos importados temporalmente, siempre y cuando se exporten conjuntamente después del proceso de transformación o reparación y iv) que el proceso de maquila se lleve a cabo utilizando maquinaria y equipo propiedad del residente en el extranjero con el que se tiene celebrado un contrato de maquila. Para mayor detalle, favor de consultar el artículo 181 de la LISR de 2014.

“Para efectos de lo dispuesto por el artículo tercero de esta Ley, se aplicarán las siguientes disposiciones:

I.- Para los efectos de los artículos 64, 64-A y 65 de la LISR, las empresas que realicen actividades de maquila de exportación en los términos del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, publicado en el DOF el 22 de diciembre de 1989 estarán, por los ejercicios que inicien a partir del 1o. de enero de 1995, sujetas a lo dispuesto en dichos artículos”.²⁷

Con dicha reforma la intención del gobierno mexicano era eliminar la prórroga y beneficios fiscales que habían disfrutado las maquiladoras y con ello obligar a esta industria al cumplimiento de las regulaciones de precios de transferencia.

Previamente a los cambios dispuestos en el artículo Cuarto-Bis, las compañías maquiladoras que ensamblaban o manufacturaban bienes a partes relacionadas facturaban simbólicamente el 1% de sus costos por realizar dichas actividades, es decir operaban como simples centros de costos que no generaban utilidad (Somohano, 2013, p. 232).

La mayoría de este tipo de empresas ha operado a través de contratos de prestación de servicios de manufactura entre un residente en el extranjero y la maquiladora ubicada en territorio nacional, cobrando un honorario por las actividades pactadas, el cual podría manipularse con el objetivo de obtener el mayor beneficio fiscal para el grupo (Mirada et al, 2014, pp. 106-107).

Para dar certeza sobre las disposiciones administrativas que debía seguir las empresas maquiladoras en materia de precios de transferencia, en el mes de marzo se emitió la Resolución Miscelánea Fiscal (RMF) que especificó, junto a otros asuntos, las reglas de carácter general y tratamiento fiscal aplicables a esta industria.

La disposición señalaba que para dar cumplimiento a las disposiciones de precios de transferencia, estas compañías podían elegir entre dos opciones: i) obtener una utilidad fiscal en el ejercicio que representara cuando menos el 5% del valor de los activos utilizados en la actividad de maquila (“Safe Harbour”) u ii) obtener una

²⁷ DOF. Disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4781607&fecha=28/12/1994

resolución de la Dirección General de Política de Ingresos y Asuntos Fiscales Internacionales reconociendo que se satisfacían los artículos 64, 64-A y 65 de la LISR.²⁸

Cabe señalar que esta última alternativa solo aplicaba a aquellas maquiladoras que estimaran desde el principio una utilidad fiscal en el ejercicio menor al 5% del valor de los activos utilizados en la actividad o cuando habiendo manifestado en un primer momento esperar una utilidad fiscal de cuando menos el 5%, no la hubiesen obtenido debido a una situación de mercado adversa.

Al tener un gran impacto económico, la industria maquiladora se ha considerado pionera, constituyéndose en la práctica como el laboratorio de pruebas de la aplicación de las normas contemporáneas de precios de transferencia en nuestro país (Somohano, 2013, p. 207).

II.3.4 LA INFLUENCIA DE LAS GUÍAS DE LA OCDE

Tomando en cuenta los compromisos asumidos por México al formar parte de la OCDE, el 30 de diciembre de 1996 se publicó la "Ley que establece y modifica diversas Leyes Fiscales" la cual consideró los lineamientos y recomendaciones emitidas por dicha organización en materia de precios de transferencia. En consecuencia, las disposiciones fiscales vigentes a partir de 1997 introdujeron cambios sustanciales.

En primer lugar se creó el artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación (CFF) el cual señala:

"Las autoridades fiscales podrán resolver 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 64-A de la LISR. 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. En este último caso, las autoridades fiscales podrán discrecionalmente condonar total o parcialmente recargos, siempre que las

²⁸ Disponible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4871656&fecha=31/03/1995

autoridades competentes del otro país no reintegren o devuelvan cantidades a título de intereses y hayan devuelto el impuesto correspondiente.

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”.²⁹

Según disponía el CFF, a partir de este año los contribuyentes podían solicitar un APA y la autoridad fiscal tenía la potestad de resolver las consultas metodológicas planteadas por los contribuyentes para determinar los precios o contraprestaciones de sus operaciones celebradas con partes relacionadas con base en lo estipulado en el artículo 64-A de la LISR.

Asimismo se modificó el artículo 76 del CFF con el cual se establecieron las multas para todos aquellos contribuyentes que incumpliesen las obligaciones de los artículos 64-A y 74 antepenúltimo párrafo, señaladas en la LISR.

En relación a la LISR, se adicionó la fracción XIV al artículo 58 estableciendo como obligación para los contribuyentes:

“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;

²⁹ DOF. Disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4907228&fecha=30/12/1996

- c) Información y documentación sobre las principales 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.

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”.³⁰

El artículo 64-A de la LISR también se modificó instaurando que los contribuyentes que celebraran operaciones con partes relacionadas estaban obligados a determinar sus ingresos acumulables y deducciones autorizadas tomando en cuenta los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado terceros independientes en operaciones comparables. En caso de que los contribuyentes descritos no acataran lo convenido en la ley, entonces las autoridades fiscales podían llevar a cabo el procedimiento descrito a su conveniencia.

Respecto al concepto de partes relacionadas, la ley puntualmente delimitaba:

“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”.³¹

En complemento a lo anterior, se entendía por operaciones comparables aquellas que no tuvieran diferencias que afectaran significativamente el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad; sin embargo en caso de existir dichas diferencias la ley permitía que se eliminaran mediante ajustes razonables a fin de hacer que las operaciones tuvieran el mayor grado de comparabilidad.

“Para determinar dichas diferencias, se tomarán en cuenta los elementos pertinentes que se requieran, según el método utilizado, considerando, entre otros, los siguientes elementos:

³⁰ Disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4907228&fecha=30/12/1996

³¹ *Ibíd.*

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; y
- 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.

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; y

V.- Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado".³²

Respecto a la metodología para determinar si los precios y/o contraprestaciones pactados entre partes relacionadas cumplían con el principio de plena competencia, el artículo 65 de la LISR consideraba seis alternativas:

1. Método de precio comprable no controlado (PC);
2. Método de precio de reventa (PR);
3. Método de costo adicionado (CA);
4. Método de participación de utilidades (PU);

³² *Ibíd.*

5. Método residual de participación de utilidades (RPU); y
6. Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación (MTU).

Es importante mencionar que la orientación de la legislación fiscal mexicana en materia de precios de transferencia de ese tiempo, tenía como objetivo las operaciones de empresas nacionales con entidades residentes en el extranjero para evitar prácticas de evasión fiscal. Esta postura se confirma con lo estipulado en el último párrafo del artículo 64-A:

“Salvo prueba en contrario, se presume que 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 los precios y montos de las contraprestaciones no se pactan conforme a los que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables”.³³

De igual forma el hecho que la ley exigirá al contribuyente obtener y conservar la documentación en la cual comprobara que sus operaciones con partes relacionadas en el extranjero se pactaron de acuerdo al principio de plena competencia, representó un cambio trascendental porque a partir de ese momento la carga de la prueba (burden of proof) se depositó total y explícitamente en el contribuyente; siendo antes la autoridad fiscal poco clara al respecto.

Finalmente la LISR de 1997 contemplaba la posibilidad de obtener un rango de precios, contraprestaciones o márgenes de utilidad de mercado; a partir de aplicar alguno de los métodos de precios de transferencia y cuando existieran dos o más operaciones comparables.

El rango calculado se podía ajustar por medio de métodos estadísticos, entendiéndose que si el precio, contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se ubicaban dentro de dicho rango, entonces estos cumplían con el principio de plena competencia.

En síntesis, las modificaciones fiscales introducidas en 1997 dotaron de herramientas técnicas importantes, aclararon diversos conceptos y adoptaron la metodología internacional vigente en la materia. De esta manera la SHCP contó

³³ *Ibíd.*

con criterios y procedimientos utilizados por los principales socios comerciales de México, para comprobar si las operaciones celebradas por residentes en el país con partes relacionadas en el extranjero cumplían con Principio Arm's Length y con ello evitar el traslado de beneficios a otras jurisdicciones.

En los casos donde la autoridad fiscal revisara y comprobara el incumplimiento del principio de plena competencia, la LISR y el CFF contemplaban los procedimientos para que la SHCP determinara los ingresos acumulables y deducciones autorizadas de los contribuyentes al igual que las multas y penalizaciones a cubrir por las irregularidades detectadas.

II.3.5 LAS ENMIENDAS DEL PERIODO 1998-2001

En años subsiguientes se reformaron diversos artículos tanto de la LISR como del CFF relativos al tema bajo análisis. Para el ejercicio fiscal 1998 se adicionó el inciso "e" del artículo 64-A de la LISR, cuyo contenido refería a los elementos de comparabilidad a considerar en las operaciones de enajenación de acciones entre partes relacionadas.

Igualmente se añadió, al mismo artículo, el siguiente párrafo:

"Cuando los ciclos de negocios o aceptación comercial de un producto del contribuyente cubra más de un ejercicio, se podrán considerar operaciones comparables correspondientes de dos o más ejercicios anteriores o posteriores".³⁴

A partir del 1 de enero del 2000 la legislación vigente en materia de precios de transferencia incorporó una nueva obligación. El artículo 58, fracción XV de la LISR³⁵ requería que los contribuyentes informaran a la SChP las operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero que hubieran efectuado durante el año inmediato anterior a través de una forma oficial impresa.

Además hubo reformas a los artículos 34-A y 81, fracción XVII del CFF y se agregó el 82, fracción XVII; siendo este último el que puntualizaba la multa por no presentar la declaración informativa de operaciones efectuadas con partes relacionadas residentes en el extranjero, suministrarla incompleta o con errores.

³⁴ Disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4905187&fecha=29/12/1997

³⁵ Disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4958954&fecha=31/12/1999

Desde 1997 y hasta el año 2000, el lenguaje del inciso (d) del artículo 58, fracción XIV de la LISR hacía entender que las empresas mexicanas que celebraran transacciones intercompañía de diversa naturaleza con entidades en el extranjero, tenían la opción de documentarlas agrupadamente al amparo de la aplicación de alguno de los métodos autorizados y con ello comprobar a la SHCP que los precios y/o contraprestaciones pactados por uno o todas las operaciones celebradas cumplían con el principio de plena competencia.

Sin embargo las rectificaciones a la fracción del artículo aludido aplicables a partir del 2001³⁶ pormenorizaban que la documentación comprobatoria para demostrar el principio Arm's Length, debía contener: i) un análisis de funciones, activos y riesgos por cada tipo de operación efectuada, ii) notificar los montos intercompañía por cada parte relacionada y tipo de operación atendiendo la clasificación y los criterios enunciados en el artículo 64-A de la misma ley y iii) el método aplicado conforme al artículo 65 de la LISR por cada tipo de operación.

Las enmiendas referidas significaron que los estudios de precios de transferencia debían procurar análisis individuales de acuerdo al tipo de transacción. Por ejemplo, si una compañía efectuaba transacciones intercompañía que involucraban: i) pagos por servicios administrativos, ii) por regalías, iii) por la compra de bienes terminados y iv) cobros de intereses por préstamos; entonces para documentar estas operaciones tenía que reportar cada uno de los montos erogados y obtenidos por cada parte relacionada y efectuar cuatro análisis separados indicando tanto las funciones, activos y riesgos involucrados como el método aplicado en cada operación.

II.3.6 EL IMPACTO DE LA LISR DE 2002

El siguiente cambio relevante en materia fiscal en México se produjo en el 2002, al publicarse una nueva LISR quedando así abrogada la ley de 1981. En relación a las regulaciones y obligaciones hasta entonces conocidas en materia de precios de transferencia, la mayoría de ellas fueron reubicadas en diversos artículos de la nueva LISR.

³⁶ Disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=2065189&fecha=31/12/1969

En consecuencia, el contenido del artículo 58, fracciones XIV y XV pasaron al artículo 86, fracciones XII y XIII respectivamente.³⁷ Respecto a la fracción XII, es preciso mencionar que estaban exentos de cumplirla los contribuyentes cuyos ingresos obtenidos en el ejercicio inmediato anterior por actividades empresariales no excedieran los \$13 millones de pesos (mdp) y aquellos cuyos ingresos generados por la prestación de servicios profesionales no hubiesen rebasado en dicho ejercicio los \$3 mdp. Sin embargo este privilegio no aplicaba a los contribuyentes que se encontrasen en lo señalado en el penúltimo párrafo del artículo 215 de la LISR.

La nueva LISR también incorporó la fracción XV del artículo 86 que consideraba:

“Tratándose de personas morales que celebren operaciones con partes relacionadas, estas 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 cualquiera de los métodos establecidos en el artículo 216 de esta Ley”.³⁸

Con lo anterior quedó implantado que los contribuyentes que llevaran a cabo operaciones con partes relacionadas nacionales, también estaban obligados a documentarlas. No obstante, la ley no detalló requerimientos tan específicos para este tipo de transacciones como los dispuestos para las operaciones celebradas con partes relacionadas en el extranjero.

Por otra parte el capítulo II de la ley llamado “De las empresas multinacionales”, dispuso varios puntos relevantes en torno a precios de transferencia. Los conceptos y disposiciones contenidas previamente en el artículo 64-A se trasladaron íntegramente al artículo 215 y se adicionó la siguiente distinción:

“[...] 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”.³⁹

³⁷ Disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=737413&fecha=01/01/2002

³⁸ *Ibíd.*

³⁹ *Ibíd.*

El artículo 216 ubicó: i) los seis métodos de documentación de precios de transferencia, ii) la posibilidad de obtener un rango de precios, contraprestaciones o márgenes de utilidad y iii) recurrir a la aplicación de métodos estadísticos para realizar ajustes a dicho rango. Todo lo anterior estaba contenido en el artículo 65 de la ley abrogada.

El artículo 217 convenía, con base en el tratado internacional correspondiente, que en caso de que la autoridad tributaria de otro país realizara un ajuste a los precios o montos de contraprestaciones a una parte relacionada de una compañía residente en México; entonces, siempre y cuando la SHCP aceptara dicho ajuste, la entidad relacionada residente en el país podía presentar una declaración fiscal complementaria que reflejara el ajuste correspondiente.

Como último punto relevante, el último párrafo del artículo 215 pronunciaba que para interpretar las regulaciones nacionales de precios de transferencia emitidas, se debían aplicar las Guías de la OCDE o aquellas que las sustituyan siempre y cuando fueran congruentes con las disposiciones de la ley y de los tratados celebrados por México.

II.3.7 LAS ORDENANZAS COMPLEMENTARIAS DEL 2003

En 2003 entró en vigor el artículo 216-Bis de la LISR que proponía las condiciones por las cuales la autoridad tributaria consideraba que las empresas que llevaban a cabo operaciones de maquila cumplían con los artículos 215 y 216 de la ley mencionada. En consecuencia este tipo de compañías podían optar por cualquiera de las siguientes alternativas:

“I. Que conserve la documentación a que se refiere el artículo 86 fracción XII de esta Ley con la que demuestren que el monto de sus ingresos y deducciones que celebren con partes relacionadas resultan de la suma de los siguientes valores: (i) los precios determinados bajo los principios establecidos en los artículos 215 y 216 de esta Ley en concordancia con las Guías de la OCDE o aquellas que las sustituyan, sin tomar en consideración los activos que no sean propiedad del contribuyente y (ii) una cantidad equivalente al 1% del valor neto en libros del residente en el extranjero de la maquinaria y equipo propiedad de residentes en el extranjero cuyo uso se permita a los residentes en el país en condiciones distintas

a las de arrendamientos con contraprestaciones ajustadas a lo dispuesto en los artículos 215 y 216 de la Ley.

II. Obtenga una utilidad fiscal que represente, al menos, la cantidad mayor que resulte de aplicar:

a) 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.

b) 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 los principios de contabilidad generalmente aceptados, incluso los incurridos por residentes en el extranjero [...].

III. Que conserve la documentación a que se refiere el artículo 86 fracción XII de esta Ley con la que demuestren que el monto de sus ingresos y deducciones que celebren con partes relacionadas, se determinan aplicando el método señalado en la fracción VI del artículo 216 de esta Ley en el cual se considere la rentabilidad de la maquinaria y equipo propiedad del residente en el extranjero que sean utilizados en la operación de maquila”.⁴⁰

El mismo artículo señalaba que las empresas maquiladoras podían, si así lo deseaban, obtener una resolución particular con base en el artículo 34-A del CFF que confirmara el cumplimiento de las opciones I o III. Además quedaban exentos de presentar la declaración informativa de operaciones celebradas con partes relacionadas en el extranjero los contribuyentes que optaran por alguna de las alternativas listadas.

Para comprender un poco mejor el contenido del artículo citado, es necesario tener presente que la modificación del artículo 2 de la LISR para dicho año decretaba que los residentes en el extranjero constituían un establecimiento permanente en

⁴⁰ Disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=717019&fecha=30/12/2002

México como resultado de la relación jurídica o económica típicamente asociada a la operación de las maquiladoras.

El establecimiento permanente podía ser evitado si el país donde residía el contribuyente extranjero tenía celebrado con nuestro país un tratado para evitar la doble imposición y que la maquiladora cumplía con los requerimientos de documentación fijados por el artículo 216-Bis (Somohano, 2013, p. 233).

Las reglas conocidas como Safe Harbour, por su parte, quedaron contenidas en la opción II y las maquiladoras que optaran por dicha opción debían mantener toda la evidencia que reflejara que los ingresos gravables por el año correspondiente representaron la cantidad mayor de aplicar el 6.9% sobre el valor total de los activos totales o el 6.5% sobre el monto total de los costos y gastos de operación de la maquiladora (Ibíd. p. 234).

Por otro lado, en el mes de octubre de 2003 se promulgó el Reglamento de la LISR con lo cual se pretendía enmendar, entre otros puntos, algunos vacíos normativos importantes en materia de precios de transferencia. En relación a la enajenación de acciones entre parte relacionadas, el artículo 260⁴¹ del Reglamento estipulaba los elementos que debe incluir el informe emitido por el contador público y métodos a los que este puede recurrir para determinar el precio de venta de los títulos enajenados.

El artículo 276⁴² del reglamento especificaba que los contribuyentes pueden recurrir al rango intercuartil como herramienta para efectuar el ajuste mencionado, toda vez que la LISR establecía que de la aplicación de alguno de los métodos autorizados se obtendrá un rango de precios, montos de contraprestaciones o márgenes de utilidad con base en dos o más operaciones comparables y que dichos rangos se ajustarían mediante la aplicación de métodos estadísticos.

Así las normas y obligaciones concernientes a precios de transferencia fueron profundizándose paulatinamente de acuerdo a la coyuntura interna y las tendencias internacionales.

⁴¹ Disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=689118&fecha=17/10/2003

⁴² Ibíd.

II.3.8 EL PROGRESO EN PRECIOS DE TRANSFERENCIA DE 2004 A 2012

Bajo el panorama descrito en 2004 hubo algunas reformas menores al CFF en sus artículos 34-A y 86, fracción XVII; que referían, respectivamente, a la emisión de resoluciones solicitadas por los contribuyentes y tipificar como infracción el no presentar, presentar con errores o incompleta la declaración informativa de las operaciones efectuadas con partes relacionadas residentes en el extranjero.⁴³

Continuando con la evolución normativa del tema, a partir de enero del 2005 se introdujo la fracción XXVI al artículo 32 de la LISR⁴⁴ que aludía el tratamiento fiscal de la subcapitalización o "capitalización delgada". Las reglas sobre este tema indicaban que no se consideraban deducibles los intereses que derivaran del monto de las deudas contraídas por el contribuyente con partes relacionadas residentes en el extranjero, que excedieran el triple de su capital contable.

La finalidad de esta norma era evitar la reubicación de utilidades o pérdidas o bien disminuir la base imponible, a través del pago de intereses a empresas relacionadas residentes en jurisdicciones extranjeras.

Subsecuente a finales de ese mismo año se adicionó un párrafo significativo al artículo 216 de la LISR cuya vigencia entró en vigor a partir del 1 de enero de 2006 y refirió a la regla del método más apropiado que refieren las Guías de la OCDE enunciando que:

"Los contribuyentes deberán aplicar en primer término el método previsto por la fracción I de este artículo, y solo 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".⁴⁵

De esta manera se estableció una jerarquía u orden específico para la aplicación de los métodos de precios de transferencia exigiendo a los contribuyentes dar

⁴³ Disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=676424&fecha=05/01/2004

⁴⁴ Disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=715164&fecha=01/12/2004

⁴⁵ Disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=2103114&fecha=23/12/2005

prioridad al método PC y solo recurrir a cualquier otro método cuando las circunstancias particulares de la transacción y la información disponible demostrasen que aquel no fuese el más apropiado o confiable para llevar a cabo el análisis. Cabe mencionar que esta disposición igualmente resultó aplicable a las operaciones entre partes relacionadas nacionales, ya que también se reformó el artículo 86, fracción XV de la LISR.⁴⁶

Los siguientes cambios se promulgaron en el DOF el 27 de diciembre de 2006 y hacían correcciones referentes a la deducibilidad de intereses por subcapitalización en el artículo 32, fracción XXVI de la LISR.⁴⁷ El punto que llama la atención sobre este tema fue la simplificación en la metodología para determinar el monto de las deudas que excedían el límite señalado, con respecto a lo emitido en 2005. Por otro lado la ley de 2007 fue más precisa en algunos conceptos y reducía incongruencias sobre a quién iban dirigidas las nuevas reglas.

La reforma fiscal de 2008 trajo consigo algunos cambios concernientes a precios de transferencia. En la LISR se reformó el artículo 32, fracción XVII⁴⁸ incorporando nuevas condiciones para poder deducir las pérdidas provenientes de la enajenación de acciones y otros títulos valor entre partes relacionadas.

También se adicionó el artículo 97, fracción VII⁴⁹ que obligaba a las instituciones sin fines de lucro a informar a las autoridades fiscales de las operaciones que celebraran con partes relacionadas.

Finalmente en este año entró en vigor la Ley de Impuesto Empresarial a Tasa Única (LIETU) que en su artículo 18, fracción III determinó que:

“Los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas deberán determinar sus ingresos 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

⁴⁶ Ibid.

⁴⁷ Disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4941634&fecha=27/12/2006

⁴⁸ Disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5002334&fecha=01/10/2007

⁴⁹ Ibid.

efectos, aplicarán los métodos establecidos en el artículo 216 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, en el orden establecido en el citado artículo”.⁵⁰

Al no tener mayor profundidad en el tema y referir expresamente la metodología contenida en la LISR, en la práctica los contribuyentes que dieran cumplimiento a lo dispuesto en esta última ley satisfacían automáticamente lo requerido por la LIETU; por lo que se puede establecer que esta ley no tuvo un impacto técnico significativo en cuanto a precios de transferencia.

En este sentido, cabe resaltar que el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes entre partes relacionadas residentes en México o en el extranjero que dieran lugar al pago de regalías no eran objeto del impuesto de acuerdo al artículo 3 de la LIETU.

Entre los años 2009 y 2012 no se decretaron nuevas disposiciones de gran trascendencia al CFF, LISR y LIETU relacionadas a precios de transferencia, sin embargo anualmente se publicaron diversas resoluciones misceláneas fiscales que actualizaron las multas monetarias por diversas infracciones al CFF y establecieron reglas particulares para determinado tipo de operaciones entre partes relacionadas, pero que en esencia tenían su fundamento en la LISR.

II.3.9 LAS ACCIONES CONTRA LOS BEPS Y LA REFORMA FISCAL DE 2014

El último gran cambio registrado sobre el tópico expuesto comenzó a gestarse en septiembre de 2013, con la entrega del Paquete Económico para el Ejercicio Fiscal 2014 por parte del titular de la SHCP a la Cámara de Diputados.⁵¹ En dicho documento el Presidente de la República presentó la Reforma Hacendaria y de Seguridad Social que entre otras cosas proponía reformas a determinados artículos constitucionales, la creación de nuevas leyes, la abrogación de ordenanzas existentes y modificaciones a varios ordenamientos legales.

Los argumentos presentados para realizar modificaciones en materia de precios de transferencia se encuentran contenidos en la exposición de motivos de la “Iniciativa de Decreto por el que se expide la Ley del Impuesto sobre la Renta”, que entre otras cosas manifestaba:

⁵⁰ Disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5002337&fecha=01/10/2007

⁵¹ Disponible en: <http://www3.diputados.gob.mx>

“El principal objetivo y fin de los tratados para evitar la doble tributación es impedir que el ingreso de una persona se grave en dos o más jurisdicciones, es decir, se busca evitar una doble tributación. Sin embargo, dependiendo de las operaciones efectuadas y del régimen fiscal aplicable al ingreso que perciba un contribuyente se puede presentar o no una doble tributación.

La operación normal de un sistema de ISR, es que un pago efectuado sea deducible para el contribuyente que lo realiza y acumulable para el contribuyente que lo recibe. En general, esta simetría provoca que un contribuyente vea disminuida su base imponible en la misma medida en que el otro la ve incrementada.

Sin embargo, existen operaciones entre partes relacionadas en las que un contribuyente deduce un pago, mientras que su contraparte no lo acumula o el mismo está sujeto a una tributación mínima o incluso es deducido también por otra parte relacionada”.⁵²

Cabe destacar que estos puntos de vista encuentran su fundamento en un proyecto desarrollado conjuntamente por la OCDE, el G20 y diversos países en desarrollo a fin de cerrar todas aquellas lagunas existentes en la normatividad fiscal internacional que permiten a las empresas multinacionales llevar a cabo prácticas elusivas desplazando artificialmente utilidades, situación conocida como BEPS.

Los esfuerzos por parte de la OCDE en dicho proyecto dieron lugar a la publicación un documento especificando que el fenómeno BEPS representa considerables riesgos para los ingresos tributarios, la soberanía fiscal y la equidad tributaria de diversas naciones en desarrollo y desarrolladas.

En este sentido, el organismo referido generó un plan de acción para enfrentar esta situación a través de 15 acciones concretas, a fin de que cada país miembro introduzca los cambios normativos necesarios para evitar la doble exención y neutralizar las disposiciones de exención o baja tributación que pudiesen representar ventajas para algunas empresas multinacionales que buscan trasladar beneficios de forma legal a jurisdicciones con una baja tasa impositiva.

⁵² Disponible en: http://www.diputados.gob.mx/PEF2014/ingresos/06_lir.pdf

Al ser miembro de la OCDE, México tomó en cuenta dichas medidas e incorporó nuevas herramientas fiscalizadoras con la intención de erradicar actividades de elusión fiscal entre empresas relacionadas y estar en sintonía con la coyuntura fiscal internacional.

De esta manera la propuesta del Ejecutivo Federal fue promulgar una nueva LISR, modificar artículos del CFF y abrogar la LIETU. Las reformas en materia fiscal fueron aprobadas por el Congreso de la Unión en octubre de 2013 y entraron en vigor a partir del 1 de enero de 2014.

II.3.9.1 LAS MODIFICACIONES AL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN

Ahora bien en relación con precios de transferencia, encontramos que la reforma fiscal incorporó el artículo 32-H al CFF el cual introdujo una nueva obligación denominada “declaración informativa de la situación fiscal de los contribuyentes” o DISIF; la cual debe presentarse a más tardar el 30 de junio del año inmediato posterior a la terminación del ejercicio de que se trate. Los sujetos obligados a cumplir con este requerimiento son:

- I. Quienes tributen en términos del Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta, que en el último ejercicio fiscal inmediato anterior declarado hayan consignado en sus declaraciones normales ingresos acumulables para efectos del impuesto sobre la renta iguales o superiores a un monto equivalente a \$644,599,005.00, así como aquellos que al cierre del ejercicio fiscal inmediato anterior tengan acciones colocadas entre el gran público inversionista, en bolsa de valores y que no se encuentren en cualquier otro supuesto señalado en este artículo.
- II. Las sociedades mercantiles que pertenezcan al régimen fiscal opcional para grupos de sociedades en los términos del Capítulo VI, Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta.
- III. Las entidades paraestatales de la administración pública federal.
- IV. Las personas morales residentes en el extranjero que tengan establecimiento permanente en el país, únicamente por las actividades que desarrollen en dichos establecimientos.

V. Cualquier persona moral residente en México, respecto de las operaciones llevadas a cabo con residentes en el extranjero".⁵³

Es importante resaltar que la redacción final de la nueva disposición carece de especificidad. De manera particular, la lectura de la fracción V concluye que todos aquellos contribuyentes que hayan celebrado operaciones con residentes en el extranjero, sea de ingreso o deducción, deben presentar la DISIF; independientemente si dichas transacciones las llevaron a cabo con partes relacionadas o terceros independientes. Por lo anterior una consecuencia inmediata de esta disposición es una mayor carga administrativa para los pagadores de impuestos.

Ante la imprecisión de la ley se publicó la Tercera Resolución de Modificaciones a la RMF para 2015⁵⁴, la cual especificaba que la fracción V del artículo 32-H no aplica a los contribuyentes cuyo importe total de operaciones en el ejercicio fiscal fuese menor a \$30'000,000 pesos.

Por otro lado, la misma RMF esclarece que los contribuyentes obligados a presentar la DISIF satisfacen este requerimiento siempre y cuando aporten en forma completa la información del anexo que les sea aplicable de acuerdo al tipo de operación realizada.

La clasificación publicada en la RMF incluye: i) Operaciones financieras derivadas, ii) inversiones permanentes en subsidiarias, asociadas y afiliadas, iii) socios o accionistas que tuvieron acciones o partes sociales, iv) operaciones con partes relacionadas, v) información sobre sus operaciones con partes relacionadas y vi) operaciones llevadas a cabo con residentes en el extranjero

En relación a esta norma cabe mencionar que el artículo 83, fracción XVII del CFF dispone como infracción el no presentar o presentar de manera incompleta la DISIF, mientras que el artículo 84, fracción XV determina que la multa por dicha infracción puede ir de \$10,980 a \$109,790 pesos.

⁵³ Disponible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5324942&fecha=09/12/2013

⁵⁴ Disponible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5399106&fecha=02/07/2015

Asimismo, dentro del artículo 83, fracción XV⁵⁵ del CFF se considera como violación que los contribuyentes no identifiquen en su contabilidad las operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero en los términos del artículo 76, fracción IX de la LISR. Para este caso, la sanción pecuniaria está concertada en el artículo 84, fracción XIII del mismo ordenamiento y puede ir desde \$1,550 hasta \$4,670 pesos por cada operación.

Finalmente dentro del CFF se reformaron detalles los artículos 34-A, 76 y 81, fracción XVII para que guardasen congruencia con el orden de los artículos establecidos en la nueva ley del impuesto sobre la renta.

II.3.9.2 LA NUEVA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

A pesar de que se abrogó la ley de 2002, se puede afirmar que la nueva LISR emanada de la reforma fiscal de 2014 no significó una transformación de gran envergadura en lo referente a precios de transferencia.

Si bien la LISR vigente contiene nuevas normas a fin de cumplir con los objetivos del proyecto contra los BEPS, en última instancia gran parte de las obligaciones de documentación que ya se han explicado solo fueron reubicadas sin alteración alguna en su contenido. En este sentido, a continuación se compara esquemáticamente el traslado de los puntos más relevantes de la LISR en materia de precios de transferencia.

⁵⁵ Disponible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5324942&fecha=09/12/2013

Cuadro 2.4
Reformas realizadas a la LISR⁵⁶

Puntos relevantes	LISR vigente hasta 2013	LISR vigente a partir de 2014
Requisitos para deducir pérdidas por enajenación de acciones entre partes relacionadas.	Art. 32, fracción XVII	Art. 28, fracción XVII
No deducibilidad de los intereses emanados por subcapitalización.	Art. 32, fracción XXVI	Art. 28, fracción XXVII
Documentar operaciones celebradas con partes relacionadas residentes en el extranjero.	Art. 86, fracción XII	Art. 76, fracción IX
Presentar la declaración informativa de transacciones llevadas a cabo con partes relacionadas en el extranjero.	Art. 86, fracción XIII	Art. 76, fracción X
Documentar operaciones celebradas con partes relacionadas.	Art. 86, fracción XV	Art. 76, fracción XII
Conceptos, disposiciones y lineamientos generales aplicados a transacciones intercompañía.	Art. 215	Art. 179
Métodos, jerarquía de los mismos y rango de mercado.	Art. 216	Art. 180
Ajustes secundarios.	Art. 217	Art. 184

Fuente: Ley del Impuesto sobre la Renta 2013 y 2014.

Por otra parte y en línea con las disposiciones para eliminar la elusión fiscal, se integró el artículo 4 a la LISR cuyo contenido establece que los beneficios de los tratados para evitar la doble imposición solo se aplicaran a aquellos contribuyentes que: i) acrediten la residencia fiscal en el país con el que México tiene celebrado un

⁵⁶ Disponible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5325373&fecha=11/12/2013 y http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5325371&fecha=11/12/2013

tratado, ii) cumplan con las disposiciones del mismo y iii) acaten las ordenaciones de procedimiento contenidas en la LISR, incluyendo la presentación de la DISIF.

Adicionalmente a lo anterior “[...] tratándose de operaciones entre partes relacionadas, las autoridades fiscales podrán solicitar al contribuyente residente en el extranjero que acredite la existencia de una doble tributación jurídica, a través de una manifestación bajo protesta de decir verdad firmada por su representante legal, en la que expresamente señale que los ingresos sujetos a imposición en México y respecto de los cuales se pretendan aplicar los beneficios del tratado para evitar la doble tributación, también se encuentran gravados en su país de residencia, para lo cual deberá indicar las disposiciones jurídicas aplicables, así como aquella documentación que el contribuyente considere necesaria para tales efectos”.⁵⁷

Como se puede advertir, esta disposición resulta muy particular al establecer que la autoridad hacendaria podría solicitar al contribuyente residente en el extranjero, y no a su contraparte establecida en el país, demostrar expresamente que los ingresos emanados de operaciones con partes relacionadas y que están sujetos al impuesto sobre la renta en México también son objeto de un impuesto similar en su país de residencia, es decir que se está incurriendo en un acto de doble tributación.

Aunque la intención de la autoridad mexicana es tener certeza sobre los beneficios obtenidos por los contribuyentes a partir de un tratado fiscal internacional, el impacto económico de esta disposición son mayores costos administrativos y una posibilidad de generar una doble imposición.

Siguiendo las recomendaciones propuestas por la OCDE en su plan de acción contra los BEPS, se incorporó el artículo 176 a la LISR cuyo contenido establece que los residentes en México y el extranjero con un establecimiento permanente en el país, están obligados al pago del impuesto sobre la renta por los ingresos sujetos a regímenes fiscales preferentes (REFIPRES) obtenidos a través de: i) entidades o figuras jurídicas extranjeras en las que participen directa o indirectamente y

⁵⁷ *Ibíd.*

ii) figuras jurídicas extranjeras que sean transparentes fiscales en una jurisdicción externa.

Para efectos de lo anterior, se consideran ingresos sujetos a un REFIPRE cuando no estén gravados en el extranjero o lo estén con un impuesto sobre la renta inferior al 75% del que se causaría y pagaría en México.

A través de esta regulación lo que se busca es proteger la base imponible del país al fiscalizar los ingresos de aquellos contribuyentes que recurran a estrategias fiscales, fuese con partes relacionadas o terceros independientes, cuya finalidad es el traslado de recursos hacia jurisdicciones con gravámenes efectivos menores.

II.3.9.3 EL PANORAMA EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA

En torno a los cambios más recientes en materia de precios de transferencia, la reforma fiscal de 2014 sometió a revisión el régimen de la industria maquiladora, manifestando que a través del tiempo se han generado beneficios fiscales y facilidades administrativas derivando en efectos económicos adversos.

Una de las principales distorsiones económicas que se presentaba en la industria maquiladora bajo las ordenaciones de la antigua LISR, era la facilidad para manipular la base gravable a fin de reducir el pago del impuesto sobre la renta (Presidencia de la República, 2013, p. 44).

De acuerdo a este y otros antecedentes, el artículo 181 de la nueva LISR introdujo una nueva definición de empresa maquiladora, estableciendo que para ser considerada bajo este régimen la totalidad de los ingresos por actividad productiva deben provenir de la operación de maquila. Por lo tanto se debe retornar al extranjero, inclusive mediante operaciones virtuales, la totalidad de las mercancías transformadas o reparadas en el territorio nacional.

En cuanto a las opciones de las entidades con actividades de maquila para satisfacer los requerimientos de precios de transferencia, el artículo 182 de la misma ley considera dos alternativas: i) apearse a una utilidad fiscal determinada través de las reglas Safe Harbour, lo cual significa tributar con base en la opción que resulte mayor entre el 6.9% sobre el valor total de los activos utilizados en la operación de maquila y el 6.5% sobre el monto total de costos y gastos de

operación en cuestión, o bien ii) obtener una resolución particular en los términos del artículo 34-A del CFF que confirme el cumplimiento de los artículos 179 y 180 de la LISR; es decir que el contribuyente establezca un APA con la autoridad.

Según lo dicho, en comparación con lo estipulado en el artículo 216-Bis de la antigua LISR, la reforma tributaria de 2014 eliminó la opción de realizar un estudio de precios de transferencia para demostrar que los ingresos y egresos obtenidos por una empresa maquiladora en operaciones con partes relacionadas cumplían con el principio de plena competencia.

Como se puede observar, las nuevas regulaciones del impuesto sobre la renta vuelven a convertir a la industria maquiladora en un parte aguas en precios de transferencia. Aunque la especificidad de las medidas y reglas tributarias aplicadas a dicha industria responden a su estructura operativa y desarrollo histórico, las disposiciones guardan consistencia con el fenómeno BEPS de la OCDE para evitar en la medida de lo posible el uso de regímenes fiscales preferentes y maniobras fiscales en aras de evadir o subestimar el pago de impuestos.

II.3.10 LOS ESTATUTOS VIGENTES A PARTIR DE 2016

En el mes de octubre de 2015 la OCDE presentó una serie de reportes finales considerados como la base teórica para llevar a cabo una reforma integral y coordinada de la normatividad fiscal internacional, con la intención de acabar con la elusión y evasión fiscal por parte de empresas multinacionales.

Al amparo de estas medidas finales, México acordó implementar nuevos lineamientos concernientes a la documentación en materia de precios de transferencia. Por lo anterior, en la propuesta del paquete económico para 2016 que se entregó a la Cámara de Diputados en septiembre de 2015, el Ejecutivo Federal envió una iniciativa de decreto para reformar, adicionar y derogar diversas medidas a ciertos ordenamientos.

Una vez que el Congreso de la Unión discutió y aprobó dicho proyecto, se promulgaron en el DOF cambios a la LISR y el CFF. En cuanto al primer estatuto, se adicionó el artículo 76-A que expresa lo siguiente:

“Los contribuyentes señalados en el artículo 32-H, fracciones I, II, III y IV del Código Fiscal de la Federación que celebren operaciones con partes relacionadas, en adición a lo previsto en el artículo 76, fracciones IX y XII, y en relación con el artículo 179, primer y último párrafos de esta Ley, deberán proporcionar a las autoridades fiscales a más tardar el 31 de diciembre del año inmediato posterior al ejercicio fiscal de que se trate, las siguientes declaraciones anuales informativas de partes relacionadas:

I. Declaración informativa maestra de partes relacionadas del grupo empresarial multinacional [...]

II. Declaración informativa local de partes relacionadas [...]

III. Declaración informativa país por país del grupo empresarial multinacional [...].⁵⁸

De manera específica, la declaración maestra debe incluir: i) estructura organizacional, ii) descripción de actividades, iii) intangibles, iv) actividades financieras y v) posición financiera y fiscal. Por su parte la declaración local tiene que contener: i) estructura organizacional, actividades estratégicas y operaciones intercompañía de la entidad local e ii) información financiera del contribuyente local y de las empresas comparables utilizadas.

La declaración país por país debe incorporar: i) información a nivel jurisdicción fiscal sobre la distribución mundial de impuestos e ingresos, ii) indicadores de localización de las actividades económicas por cada jurisdicción fiscal donde opere el grupo multinacional y iii) un listado de todas las entidades del grupo empresarial incluyendo las actividades económicas realizadas por cada una.

Cabe mencionar que esta última declaración solo deberá ser presentada por contribuyentes que califiquen como personas morales controladoras multinacionales y personas morales residentes con un establecimiento permanente en el país que hayan sido designadas por la controladora del grupo para dicho propósito.

Más allá del hecho que estas nuevas obligaciones constituyen una mayor carga administrativa para los contribuyentes, hay varios conceptos dentro de las

⁵⁸ Disponible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5415878&fecha=18/11/2015

declaraciones informativas que carecen de una definición precisa y que pueden prestarse a controversia por lo que la autoridad fiscal correspondiente tiene la obligación de aclararlos y establecer las reglas generales para presentarlas.

Igualmente si bien estas medidas siguen las tendencias internacionales en materia de precios de transferencia, es cuestionable desde varios puntos de vista que el SAT solicite a personas morales residentes en el país revelar información varía de contribuyentes terceros residentes en otras jurisdicciones; ya que en muchos casos esta no se encuentra disponible, es confidencial o no existe orillando a las empresas a incurrir en mayores costos de cumplimiento.

Con el propósito de establecer las sanciones correspondientes a todos aquellos contribuyentes que no acaten las más recientes disposiciones de la LISR para combatir la elusión y evasión fiscal, se aprobaron diversas modificaciones al CFF.

En primer lugar se anexó al CFF el artículo 81, fracción XL⁵⁹ que tipifica como infracción no presentar las declaraciones del artículo 76-A de la LISR o proporcionarlas incompletas, con errores, inconsistencias o en una forma distinta a lo señalado por las disposiciones fiscales correspondientes. La multa económica por esta falta administrativa va desde \$140,540 hasta \$209,090 pesos, según lo dispuesto por el artículo 82, fracción XXXVII del mismo código.

Finalmente se reformó la fracción IV al artículo 32-D cuyo contenido imposibilita a la Administración Pública Federal, Centralizada y Paraestatal, así como a la Procuraduría General de la República, a que en ningún caso contraten adquisiciones, arrendamientos, servicios u obra pública con todos aquellos particulares que falten al cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 76-A de la LISR.

Si bien el intercambio de información y transparencia fiscal son algunos de los ejes en los que se basa el enfoque actual de la OCDE en materia de precios de transferencia, resultan criticables las medidas adoptadas por el gobierno mexicano para cumplir los compromisos derivados del proyecto de lucha contra los BEPS.

⁵⁹ *Ibíd.*

Una de las principales consecuencias de las declaraciones informativas es la pérdida de un ambiente fiscal simplificado, ya que ahora los contribuyentes enfrentan un cúmulo de obligaciones documentales de precios de transferencia mayor; situación que podría volver ineficiente el proceso de fiscalización al ocasionarles mayores gastos económicos y administrativos por tener que reportar la misma información fiscal en más de una forma o requerimiento oficial.

A reserva del arreglo final que tome la presentación de la información solicitada por el artículo 76-A del LISR, actualmente los contribuyentes exteriorizan sus declaraciones anuales e informativas múltiples a través de una plataforma tecnológica; la cual facilitaría al SAT identificar datos relevantes tanto de empresas controladoras como de subsidiarias disminuyendo la carga de información requerida o exentándolos de solicitudes adicionales.

Igualmente resulta vituperable y económicamente excesivo quedar inhabilitado como proveedor de la Administración Pública por no presentar las declaraciones informativas citadas; ya que además del pago monetario que dicha sanción genera, se está limitando el número de oferentes que compiten ofreciendo bienes y servicios al gobierno.

Para evitar dicha situación las empresas podrían estar destinando una mayor parte de sus recursos a cuantificar y administrar riesgos emanados de sus nuevas obligaciones fiscales y planificar estrategias de defensa ante controversias en materia de precios de transferencia, en lugar de canalizarlos a sus funciones mercantiles o productivas.

CAPÍTULO III

CASO DE ESTUDIO

"En última instancia, precios de transferencia es más un arte que una ciencia, más una opinión que precisión..."
Przysuski & Lalapet¹

III.1 INTRODUCCIÓN

Una vez descritos los principales conceptos ligados al tema del presente trabajo, en este capítulo se exterioriza, con base en la experiencia profesional del autor, un ejemplo de un estudio de precios de transferencia que satisfaga los requerimientos establecidos en la legislación fiscal mexicana vigente en la materia de acuerdo a la visión normativa-tributaria del tema. Según lo dicho, el análisis propuesto únicamente se orienta a cubrir un objetivo académico, por lo cual no tiene algún valor o responsabilidad legal y dista de considerarse como un referente para resolver en la práctica real una situación económica parecida entre empresas asociadas.

Cabe advertir que todos los datos de la entidad que se analiza y sus partes relacionadas, tales como razón social, actividades, información financiera, operaciones intercompañía, entre otros; fueron proyectados para dicho ejercicio y no representan o aluden algún grupo de empresas en particular. Por su parte toda la información de mercado y de compañías independientes utilizada para realizar las comparaciones en el estudio, se tomaron de fuentes públicas por lo que los nombres mercantiles, marcas y demás información relevante no fue alterada o ajustada de manera alguna.

III.2 RESUMEN EJECUTIVO

En el presente documento se realiza una evaluación de las transacciones intercompañía efectuadas entre Köhler México, S.A. de C.V. (en adelante "Köhler Mx" o la compañía), Köhler Holding GmbH (en adelante "Köhler Gruppe" o

¹ Martin Przysuski & Srinil Lalapet. "A comprehensive look at the Berry Ratio in transfer pricing", publicado en el seminario Tax Notes International, Volume 40, Number 8, November 21, 2005.

la tenedora) y Köhler Servicios, S.A. de C.V. (en adelante "Köhler Sv"); durante el ejercicio fiscal concluido el 31 de diciembre de 2015.

En particular, el objetivo de este estudio es desarrollar la documentación correspondiente en la materia y analizar si los precios, montos de contraprestaciones o márgenes de utilidad de las operaciones analizadas son consistentes con los precios, montos de contraprestaciones o márgenes de utilidad que partes independientes hubieran obtenido en operaciones comparables bajo circunstancias económicas similares; cumpliendo de esta forma con el principio de valor de mercado (Arm's Length Principle).

El reporte comprende las siguientes operaciones intercompañía:

- Transacción 1: Köhler Mx cobró intereses a Köhler Sv.
- Transacción 2: Köhler Mx compró inventario terminado a Köhler Gruppe.
- Transacción 3: Köhler Mx pagó por servicios administrativos a Köhler Sv.

III.2.1 CARACTERIZACIÓN DE ENTIDADES

Köhler Mx se dedica a la compra y distribución en el mercado mayorista de productos electrónicos diversos y accesorios relacionados. Es preciso mencionar que Köhler Mx no posee sucursales ni realiza ventas directas al público minorista. La compañía es subsidiaria de Köhler Gruppe.

Köhler Gruppe, tiene como actividades de negocio la fabricación, comercialización y distribución de una amplia gama de productos y accesorios electrónicos de alta calidad. Dicha entidad también se encarga de realizar actividades de investigación, desarrollo e innovación. Köhler Gruppe se constituyó en el año de 1991 y su sede se localiza en la República Federal de Alemania.

Köhler Sv brinda servicios administrativos y de personal de manera exclusiva a su parte relacionada residente en territorio nacional. Köhler Sv es una empresa 100% subsidiaria de Köhler Gruppe.

III.2.2 RESULTADOS DEL ANÁLISIS

Las transacciones que Köhler Mx realizó con partes relacionadas durante el ejercicio fiscal que terminó el 31 de diciembre de 2015, se describen a continuación:

III.2.2.1 SEGMENTO DE FINANCIAMIENTO

Respecto al análisis del cobro de intereses por una operación de financiamiento pactada en pesos y de acuerdo a toda la información disponible así como a los hechos económicos relevantes; para evaluar si la tasa de interés cobrada se pactó de manera similar a la que hubieran establecido terceros independientes en condiciones comparables, se utilizó el método de precio comparable no controlado (PC).

Al no haber efectuado Köhler Mx y su contraparte operaciones de financiamiento similares con terceros independientes se descartó el uso de comparables internos de manera que para construir un rango intercuartil de valores de referencia se tomaron en cuenta tasas de interés reconocidas en el mercado mexicano que pudieran ser comparables a la tasa pactada por la compañía considerando los términos y condiciones de mercado para el préstamo intercompañía incluyendo: fecha del acuerdo, plazo, destino del crédito, garantías asumidas y moneda pactada.

III.2.2.2 SEGMENTO DE INVENTARIO TERMINADO

Para examinar esta transacción se tomó como parte analizada a Köhler Mx debido a que es la entidad funcionalmente más simple, no posee ni ha desarrollado activos intangibles valiosos y cuenta con la información financiera requerida.

Después de considerar toda la información disponible así como los hechos económicos relevantes, el método que se consideró como más apropiado para evaluar la compra de inventario terminado fue el método de precio de reventa (PR). De igual forma como indicador de rentabilidad se seleccionó el margen bruto (MB), el cual se obtiene al dividir la utilidad bruta entre las ventas netas.

Debido a que no se pudieron localizar comparables internos, se utilizó la base de datos Osiris® para buscar compañías independientes (comparables externos) cuya

actividad de negocio fuera similar a la compra de inventario terminado para su posterior distribución.

III.2.2.3 SEGMENTO DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS

En relación a esta operación se eligió como parte analizada a Köhler Sv debido a que es la entidad que realiza las funciones comparativamente más sencillas, no cuenta con activos intangibles valiosos y dispone de la información financiera necesaria.

El método que se consideró como más apropiado para evaluar la prestación de servicios administrativos, tomando en cuenta toda la información disponible y las circunstancias económicas relevantes, fue el método de márgenes transaccionales de utilidad de operación (MTUO). Adicionalmente como indicador de rentabilidad se seleccionó el margen sobre costos totales (MCT), el cual se obtiene de dividir la utilidad de operación entre la suma de los costos de venta y gastos de operación.

Al no existir comparables internos se empleó la base de datos Osiris® para delimitar empresas independientes (comparables externos) que desarrollaran actividades de negocios similares a la prestación de servicios administrativos y de personal.

Los montos, métodos aplicados y resultados de cada parte analizada en las transacciones referidas, así como los rangos intercuartiles de precios, montos de contraprestaciones o márgenes de utilidad que hubieran utilizado terceros independientes en transacciones comparables, se muestran a continuación:

Cuadro 3.1
Köhler Mx: resultados de transacciones intercompañía, 2015

Operación		Parte relacionada	Importe	Método	Indicador financiero	Resultado obtenido	Cuartil superior	Mediana	Cuartil inferior
Ingresos	Intereses devengados	Köhler Sv	\$240,215	PC	N.A.	3.98%	5.88%	3.97%	3.30%
Egresos	Compra neta de inventarios para distribución	Köhler Gruppe	\$47'286,933	PR	MB	21.5%	25.7%	18.7%	14.8%
Egresos	Contratación de servicios administrativos	Köhler Sv	\$7'756,151	MTUO	MCT	4.4%	8.0%	5.5%	4.0%

Fuente: Osiris®, Banco de México e información financiera de la Compañía. N.A. No Aplica.

III.2.3 CONCLUSIONES

De acuerdo con el análisis la tasa de interés promedio anual cobrada a Köhler Sv de 3.98% por el financiamiento denominado en pesos mexicanos durante el ejercicio fiscal que terminó el 31 de diciembre de 2015, se encontró dentro del rango intercuartil de mercado obtenido a partir de las tasas que partes independientes hubiesen establecido en condiciones de mercado y crediticias comparables.

De igual forma se concluye que al cierre del ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2015 el MB de 21.5% obtenido por Köhler Mx por su actividad de adquisición de inventarios para posterior distribución, se encontró dentro del rango intercuartil de mercado generado a partir de una muestra de compañías comparables en funciones, activos y riesgos que se desarrollaron en circunstancias de negocio similares.

Finalmente se concluye que al cierre del ejercicio fiscal concluido el 31 de diciembre de 2015 el MCT de 4.4% obtenido por Köhler Sv por la prestación de servicios administrativos y de personal, se encontró dentro del rango intercuartil de mercado generado a partir de una muestra de compañías comparables en funciones, activos y riesgos que se desarrollaron en circunstancias de negocio similares. Por lo anterior se puede asumir que en esta operación el importe erogado por Köhler Mx cumplió con lo estipulado por el principio de plena competencia

III.3 PROPÓSITO Y ALCANCE DEL ESTUDIO

Este reporte fue elaborado por Köhler Mx y se enfoca exclusivamente en atender los requisitos de precios de transferencia en México marcados en la legislación fiscal vigente en el año de estudio. En este sentido el alcance principal del análisis es documentar razonablemente, de acuerdo a nuestra interpretación, los requerimientos de información señalados en el artículo 76, fracciones IX y XII de la LISR.

Cabe mencionar que los exámenes realizados y conclusiones obtenidas de cada operación intercompañía se fundamentan en nuestro entendimiento tanto de los criterios y metodología estipulados en los artículos 179 y 180 de la LISR como de

las disposiciones de las Guías de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales (en adelante “Guías de la OCDE”) aprobadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

De igual forma, el presente estudio solo cubre las operaciones señaladas en la sección anterior y no emite ningún tipo de juicio sobre el tratamiento fiscal (retención, deducibilidad, entre otros) o comercial (I.V.A., aranceles, entre otros) de las transacciones evaluadas, ni sobre el cumplimiento de documentación de precios de transferencia en el extranjero.

Se hace constatar que los resultados presentados en este documento son razonables toda vez que estos se basan tanto en información interna, veraz y precisa de la compañía, la cual fue auditada por contadores públicos independientes, como en datos de fuentes públicas externas.

III.4 REQUERIMIENTOS LEGALES

Obligaciones de los contribuyentes

De acuerdo con el artículo 76, fracción IX de la LISR las personas morales tienen la obligación de obtener y conservar la documentación comprobatoria referente a las operaciones que celebren con partes relacionadas residentes en el extranjero, con la cual puedan demostrar que el monto de sus ingresos acumulados y deducciones autorizadas se efectuaron de acuerdo con los precios o montos de contraprestación que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables. En este sentido este reporte satisface la documentación siguiente:

- El nombre, domicilio y residencia fiscal, de las personas relacionadas con las que Köhler Mx celebró operaciones intercompañía (reflejados en el apartado III.5.2).
- Información relativa a las funciones o actividades realizadas, activos utilizados y riesgos asumidos por Köhler Mx por cada tipo de operación celebrada durante el ejercicio 2015 (desplegada en las secciones III.6 y III.7).
- Información y documentación sobre las operaciones con partes relacionadas y sus montos (presentados en la parte III.7).

- El método aplicado conforme a lo establecido en el artículo 180 de la LISR, incluyendo la información y documentación sobre operaciones o empresas comparables (favor de remitirse a los apartados III.7.1, III.7.2 y III.7.3; y Anexos correspondientes).

El artículo 86, fracción XII de la LISR establece que tratándose de personas morales que celebren operaciones con partes relacionadas, estas deberán determinar sus ingresos acumulables y sus deducciones autorizadas, considerando los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables, aplicando los métodos autorizados en el orden establecido por el artículo 180 de la ley referida.

También es obligación de los contribuyentes presentar conjuntamente con la declaración del ejercicio, la información de las operaciones realizadas con partes relacionadas residentes en el extranjero, mediante la forma oficial autorizada (Anexo nueve de la Declaración Informativa Múltiple).

III.5 ANTECEDENTES Y ASPECTOS RELEVANTES DE LA COMPAÑÍA

En esta sección se incluye una descripción general de la historia del Grupo, los segmentos en los que participa y datos relevantes de las entidades con las que Köhler Mx celebró transacciones controladas que durante el ejercicio fiscal 2015.

III.5.1 HISTORIA DE GRUPO KÖHLER²

Los inicios de Grupo Köhler se remontan al año de 1991 cuando Friedrich Köhler fundó en el estado federado de Turinga, Alemania la empresa Elektronische Köhler AG; la cual se orientó a la venta de componentes electrónicos que eran suministrados por diversas compañías independientes.

² En el presente estudio se utilizará el término "Grupo Köhler" para referir al conjunto de empresas que de acuerdo al artículo 179, quinto párrafo de la LISR se consideran partes relacionadas. Dicho artículo establecen 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. Asimismo, se consideran partes relacionadas de un establecimiento permanente, la casa matriz u otros establecimientos permanentes de la misma, así como las personas señaladas en el párrafo anterior y sus establecimientos permanentes.

Debido a la calidad y diversidad de los productos ofrecidos, la compañía gozó de un notable y rápido éxito; por lo cual tres años más tarde decidió introducir un mayor número de mercancías electrónicas y expandir su presencia en el mercado al abrir tres puntos de venta adicionales en el mismo país.

A principios de la década siguiente Grupo Köhler contaba con más de 10 sucursales en Alemania y aprovechando tanto la coyuntura económica como su experiencia de mercado, resolvió complementar su giro de negocios con actividades de fabricación y distribución de productos y accesorios electrónicos de alta calidad bajo sus propias marcas Bach® y Grösse®.

Dado lo anterior las operaciones de Grupo Köhler comenzaron a experimentar cambios en su estructura organizacional. En primer lugar se fundó la división de manufactura al adquirir las empresas Dorsh GmbH, especializada en ingeniería, montaje y fabricación de componentes electrónicos, y Schmid Technologie orientada al desarrollo de soluciones tecnológicas de audio y entretenimiento. Esta división se ubica actualmente en el estado federado de Hesse, Alemania.

De igual forma se consolidó y amplió la división de comercialización y atención posventa trasladando sus oficinas al estado federado de Baden-Wurtemberg. Aunado a los cambios anteriores, para dar a conocer sus productos en el mercado internacional Grupo Köhler comenzó a establecer sucursales en diversas ciudades de Europa y los EUA. En este sentido para 2005 Elektronische Köhler AG cambia su razón social a la de Köhler Holding GmbH, siendo hoy en día la empresa tenedora del grupo.

Como parte de su estrategia comercial para ubicar sus productos en Latinoamérica, Grupo Köhler constituyó en el mes de marzo de 2007 Köhler Mx; encargada principalmente de la distribución al por mayor en toda la República Mexicana de bienes electrónicos diversos y accesorios relacionados.

De igual forma en el mes de abril del mismo año estableció Köhler Sv que se dedica a la prestación de toda clase de servicios administrativos y de personal incluyendo capacitación laboral, asesoría, consultoría y asistencia en materia presupuestal, contable, financiera, crediticia y fiscal.

Actualmente Grupo Köhler tiene presencia en Europa, América y Asia, desarrollando actividades de fabricación, venta, exportación y atención postventa de una amplia gama productos y accesorios electrónicos de alta calidad bajo diversas marcas.

III.5.2 ESTRUCTURA CORPORATIVA DE KÖHLER Mx

Al 31 de diciembre de 2015, la participación accionaria vigente de Köhler Mx fue la siguiente:

Cuadro 3.2
Köhler Mx: estructura accionaria, 2015

Accionistas	Porcentaje	Procedencia
Köhler Holding GmbH	98.0%	Alemania
Wilhelm Köhler	2.0%	
Total	100%	-

Fuente: elaboración propia.

Por su parte la información fiscal tanto de la compañía como de sus partes relacionadas se muestra a continuación:

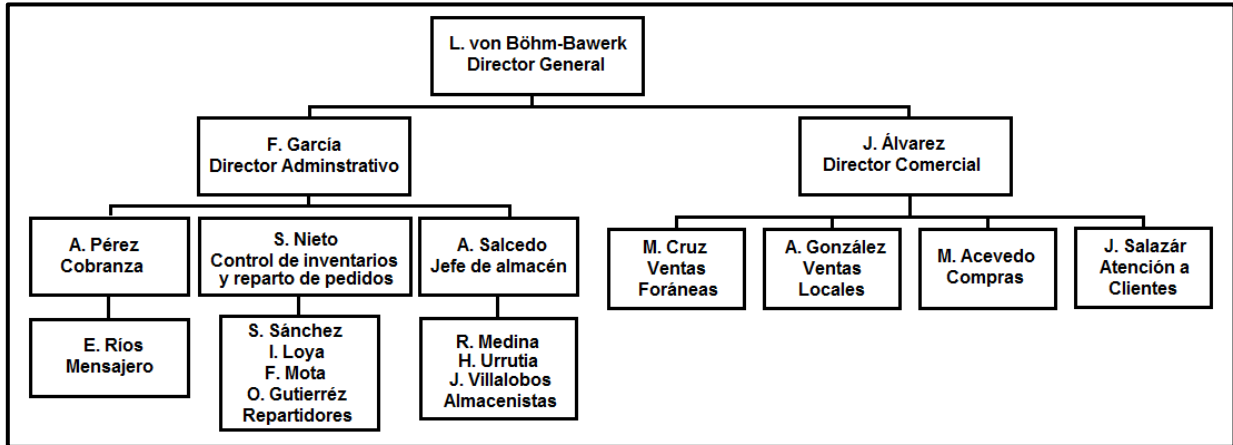
Cuadro 3.3
Köhler Mx y partes relacionadas: información fiscal, 2015

Razón social	No. de Identificación Fiscal	Domicilio Fiscal	País de residencia
Köhler México, S.A. de C.V.	KME070325LN4	Calle 5, San Andrés Atoto, C.P. 53500 Naucalpan de Juárez, Estado de México.	México
Köhler Holding GmbH	DE812985014	Eisenbahnstraße 18 88255 Baienfurt.	Alemania
Köhler Servicios, S.A. de C.V.	KSE070418MF8	Av. Javier Rojo Gómez 1350, C.P. 09319, Col. San Miguel, Del. Iztapalapa.	México

Fuente: elaboración propia.

A continuación se presenta el organigrama interno de Köhler Mx:

Figura 3.1
Köhler Mx: estructura organizacional, 2015



Fuente: elaboración propia.

III.6 ANÁLISIS FUNCIONAL

El análisis funcional constituye la base para determinar la metodología más apropiada para analizar si las transacciones intercompañía sujetas a estudio se pactaron de acuerdo al PPC. Por ende el propósito de esta sección es identificar y analizar las funciones desempeñadas, los activos empleados y los riesgos asumidos por Köhler Mx en sus operaciones cotidianas.

III.6.1 FUNCIONES

i) Principales actividades

Köhler Mx interviene en la importación y es totalmente responsable de la distribución de diversas líneas de productos y accesorios electrónicos, los cuales son diseñados y manufacturados en Alemania por su parte relacionada Köhler Gruppe. Actualmente la compañía comercializa dichas mercancías en el mercado mayorista, por lo que no cuenta con sucursales o puntos de venta para satisfacer la demanda de consumidores finales.

ii) Productos comercializados

Los productos que distribuye Köhler Mx refieren un extenso cúmulo de artículos, componentes y accesorios electrónicos con distintas aplicaciones y características los cuales se clasifican de la siguiente forma:

Cuadro 3.4
Köhler Mx: artículos vendidos, 2015

Línea	Productos
Audio	Bocinas, micrófonos, adaptadores, arneses de audio, audífonos, bocinas, jacks, plugs, amplificadores y megáfonos; limpiadores, micrófonos, reproductores de audio y accesorios.
Telefonía	Cables, conectores, adaptadores, equipos de telefonía y accesorios.
Video	Adaptadores de video, antenas aéreas e interiores, arneses de video, boosters, cámaras digitales, conectores, divisores, accesorios para video juegos, cables, switches y accesorios.
Automóviles	Autoestéreos, bocinas, conectores y adaptadores; fusibles automotrices, inversores automotrices y pantallas lcd.
Computación	Adaptadores, cables con conductores, audífonos, micrófonos y bocinas; conectores y cubiertas; redes, teclados y ratones.
Energía	Baterías selladas, pilas recargables, extensiones, tomacorrientes, eliminadores, fuentes y reguladores, fusibles y tiras multicontactos.
Seguridad	Alarmas de seguridad, intercomunicadores, circuitos cerrados de TV, sirenas y estrobos.
Semiconductores	Bases y aislantes, micro-controladores, diodos rectificadores y zener, disipadores, transistores de pequeña señal y de alta potencia.
Cables y otros accesorios	Accesorios para cables, bocinas coaxiales, conexiones, duplex, cableado estructurado, de micrófono, de multiconductor, plano, cinchos, racks universales, limpiadores y lubricantes.

Fuente: elaboración propia.

De manera general el proceso operativo que lleva a cabo la compañía se desarrolla de la siguiente manera:

- Primeramente se genera el requerimiento de productos y accesorios a Köhler Gruppe, quien se encarga de satisfacerlo y de contactar a un tercero independiente para trasladar la mercancía desde Alemania;
- Köhler Mx paga a un agente aduanal (no relacionado) para gestar los trámites correspondientes y liberar la mercancía que arriba a México;
- Los productos se trasladan por medio del equipo de transporte de la compañía hasta su bodega donde se descargan, catalogan y almacenan en función de sus características y especificaciones;
- Posteriormente el área administrativa atiende las cuestiones logísticas de los pedidos hechos por los diversos clientes; y
- Finalmente Köhler Mx procede a cubrir los pedidos recibidos.

Cabe mencionar que en el ámbito comercial las negociaciones, condiciones de venta y el establecimiento de los precios de las mercancías ofrecidas por la compañía con sus clientes se llevan a cabo por la Dirección General de Köhler Mx de acuerdo a las directrices emitidas por el corporativo en Alemania. Por otro lado la facultad de establecer qué productos se introducen y cuáles son retirados del mercado nacional recae exclusivamente en Köhler Gruppe.

iii) Personal

Durante el ejercicio fiscal 2015 Köhler Mx no contó con plantilla laboral propia ya que los empleados requeridos para desempeñar sus actividades cotidianas de negocio le fueron proporcionados por Köhler Sv. Dicho personal se desempeñó en las áreas operativas, contables y financieras de la compañía. La plantilla complementaria orientada a actividades de vigilancia y limpieza fue proporcionada por terceros independientes.

iv) Publicidad

En el ejercicio fiscal 2015, Köhler Mx incurrió en gastos de publicidad por un monto de \$106,283 pesos, lo cual representó el 1.0% de sus gastos de operación. Al respecto es preciso mencionar que la compañía no desarrolla estrategias de mercadotecnia ni realiza estudios de mercado y que únicamente se enfoca a imprimir con un tercero independiente un catálogo genérico sobre los productos y accesorios que Köhler Gruppe desarrolla y fabrica. Dicho folleto se distribuye únicamente a la red de clientes de la compañía.

v) Investigación, desarrollo e innovación

Con base en las características de negocio de la compañía, durante el ejercicio fiscal 2015 Köhler Mx no realizó gastos relativos a investigación, desarrollo e innovación. Todas estas actividades y sus consecuentes erogaciones son llevadas a cabo y cubiertas totalmente por su parte relacionada en Alemania.

vi) Marcas

Los productos que se venden en el mercado nacional están registrados en la República Federal de Alemania, bajo las marcas Bach®, Grösse®, Lane®, Drexel®, Chor® y Stag®. Tanto las marcas referidas como los correspondientes logotipos que las identifican han sido desarrolladas y son propiedad de Grupo Köhler.

vii) Clientes y mercado

En el año de estudio las ventas de Köhler Mx alcanzaron un valor de \$61'467,481 pesos y su principal cliente fue Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V. a quien facturó \$14'137,521 pesos. Cabe mencionar que la actual cartera de clientes de la compañía se debe a la reputación y calidad que ostentan a nivel mundial los productos que fabrica de Köhler Gruppe, por ende solo existe una relación indirecta entre los hechos aludidos ya que en ningún caso esta última entidad ha intervenido o referido algún consumidor en específico a la compañía. En el siguiente cuadro se presenta la composición de ventas de Köhler Mx:

Cuadro 3.5
Köhler Mx: ventas por cliente, 2015
 (Cifras expresadas en pesos mexicanos)

Cliente	Importe	Participación %
Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V.	\$14'137,521	23.0%
Sears Operadora México, S.A. de C.V.	\$9'220,122	15.0%
El Palacio de Hierro, S.A. de C.V.	\$8'605,447	14.0%
Sanborn Hermanos, S.A.	\$7'376,098	12.0%
Wal-Mart de México, S.A.B. de C.V.	\$7'068,760	11.5%
AG Electrónica S. de R.L. de C.V.	\$6'146,748	10.0%
Best Buy Stores, S. de R.L. de C.V.	\$4'917,398	8.0%
Grupo Coppel, S.A. de C.V.	\$3'995,386	6.5%
Total	\$61'467,481	100%

Fuente: elaboración propia.

Las condiciones de venta que otorgó Köhler Mx a sus clientes fueron diversas y estuvieron en función del perfil del cliente tomando en cuenta criterios como volumen de compra y forma de pago. En aquellos casos donde se otorgó crédito la

compañía revisó el historial crediticio del solicitante y en ningún caso otorgó financiamiento por un periodo mayor a 30 días. Por otro lado, la compañía facturó la totalidad de sus ventas en moneda nacional.

Cabe mencionar que el mercado en el que se desenvuelve Köhler Mx cuenta con un gran número de oferentes que venden productos similares bajo sus propias marcas y es muy dinámico, ya que constantemente se ofrecen artículos novedosos con nuevas tecnologías por lo que el grado de obsolescencia de las mercancías que comercializa la compañía está en función de la demanda de los consumidores y de la innovación en los productos.

viii) Competidores

En cuanto al tipo de productos comercializados, las empresas que durante el año de estudio representaron competencia directa para la compañía fueron:

- Grupo Comrap, S.A. de C.V.
- Electrónica Steren, S.A. de C.V.
- Radio Shack de México, S.A. de C.V.

ix) Proveedores

Respecto a sus compras durante el ejercicio fiscal 2015 Köhler Mx erogó \$59'044,792 pesos, de las cuales más del 80% fueron internacionales y se facturaron en euros y el porcentaje restante reflejó adquisiciones nacionales.

Los principales proveedores de la compañía fueron sus partes relacionadas Köhler Gruppe quien le suministró producto terminado y Köhler Sv que le proporcionó servicios administrativos. Las demás compras de la compañía se pactaron con terceros independientes y apuntaron a servicios de distinta naturaleza como servicios aduanales, limpieza, seguridad, licencias de software, gasolina, publicidad energía eléctrica, agua, papelería, entre otros. A continuación se presenta la integración de compras por proveedor:

Cuadro 3.6
Köhler Mx: compras por proveedor, 2015
 (Cifras expresadas en pesos mexicanos)

Cliente	Importe	Participación %	Moneda pactada
Köhler Holding GmbH	\$47'286,933	80.1%	Euro
Köhler Servicios, S.A. de C.V.	\$7'756,151	13.1%	Pesos mexicanos
Microsoft S. de R.L de C.V.	\$2'200,939	3.7%	
Prestadores de Servicios, S.A de C.V.	\$1'400,598	2.4%	
Otros	\$400,171	0.7%	
Total	\$59'044792	100%	-

Fuente: elaboración propia.

Cabe señalar que el plazo con el que contó Köhler Mx para liquidar sus cuentas con proveedores independientes fue de 15 a 30 días mientras que con sus partes relacionadas la compañía obtuvo crédito por 45 días, sin ningún tipo de descuento en ambos casos.

x) Control de calidad

Köhler Gruppe es la entidad del grupo encargada de implementar controles de calidad sobre los productos y accesorios que fabrica. Dicha actividad la concreta mediante registros, inspecciones y auditorías de insumos y artículos terminados. Adicionalmente, dicha compañía cuenta con distintos certificados que ofrecen garantía y certidumbre sobre los artículos que manufactura. Por lo anterior cuando la mercadería adquirida no cumple con los requerimientos necesarios o en caso de algún desperfecto de fábrica, los clientes, a través del área de atención de clientes de Köhler Mx, cuentan con seis meses de garantía para devolverla y obtener el cambio físico de la misma.

III.6.2 Activos

Siguiendo las pautas establecidas en el artículo 179 de la LISR y los lineamientos de las Guías de la OCDE, es relevante identificar los activos empleados por la empresa analizada, tales como propiedad, planta y equipo, activos intangibles y/o financieros entre otros. Al 31 de diciembre de 2015, Köhler Mx contaba con los siguientes activos, los cuales corresponden a la operación principal de la empresa:

Cuadro 3.7
Köhler Mx: composición del activo, 2015
 (Cifras expresadas en pesos mexicanos)

Activo Circulante	Importe
Efectivo e inversiones	\$5'571,904
Cuentas por cobrar	\$12'226,504
Inventarios	\$7'657,410
Otros Activos	\$3'026,594
Total	\$28'482,413
Activo fijo y diferido	Importe
Propiedades y equipo neto	\$3'927,722
Impuesto sobre la renta diferido	\$1'080,241
Total	\$5'007,962
Activo Total	\$33'490,374

Fuente: elaboración propia.

Por otro lado, los activos intangibles constituyen elementos no visibles pero que aportan valor a una empresa, entre este tipo de activos se encuentran marcas, nombres comerciales, imagen de mercado, derechos, patentes, canales de distribución, entre otros.

Todos los activos intangibles con los que cuenta el grupo al que pertenece la compañía, tales como marcas comerciales, logotipos, patentes tecnológicas, procedimientos de manufactura entre otros, han sido desarrollados a través de los años por Köhler Gruppe por lo que son atribuibles únicamente a dicha entidad. Asimismo la protección, mejoramiento y salvaguarda de los mismos es responsabilidad de la tenedora. En este sentido Köhler Mx no posee ni ha desarrollado algún activo intangible valioso que deba estar considerado en su información financiera.

III.6.3 RIESGOS

Con base en su configuración operativa de negocios, a continuación se presentan los riesgos económicamente significativos a los que está sujeta Köhler Mx:

i) Riesgos estratégicos o de mercado

En gran medida este tipo de riesgos derivan de múltiples elementos exógenos. Por lo anterior se identificaron las siguientes fuentes de incertidumbre:

- Cambio tecnológico y concentración de inversión en desarrollo e innovación.- La evolución de las necesidades de comunicación y entretenimiento junto con la aparición de productos novedosos con características que sustituyan rápidamente la funcionalidad de los bienes ofrecidos por la compañía, podría generarle una disminución de ventas. Por otro lado las actividades de I&D&i son realizadas exclusivamente por su parte relacionada en Alemania, lo cual pudiese generar un conocimiento impreciso sobre el tipo de necesidades de los consumidores nacionales y suscitar un rezago comercial para Köhler Mx.
- Mayor competencia.- El mercado de electrónicos es un sector atractivo para diversos oferentes por ello un mayor número de competidores, sean nacionales y/o extranjeros con otras marcas y estrategias de negocios, pudiese reducir la cuota y posición de mercado de la compañía.
- Actividad económica en general.- Debido a que la comercialización de los productos y accesorios de la compañía dependen de los consumidores finales, un debilitamiento en el dinamismo de la actividad económica general podría repercutir perniciosamente.

ii) Riesgos de operación

En este grupo se incluyen la incertidumbre relacionada con la ejecución y efectividad de las actividades y procesos de la empresa. Por lo anterior los riesgos de operación reconocidos para Köhler Mx son:

- Incapacidad de cumplimiento.- El no poder satisfacer con la rapidez requerida y en la forma acordada los pedidos solicitados por sus clientes, sea por problemas administrativos o logísticos endógenos y/o exógenos a la compañía; podría dañar el prestigio de Köhler Mx y perder clientes.
- Personal.- La compañía no cuenta con empleados directos. El personal necesario para realizar sus actividades cotidianas de negocio le es proporcionado por Köhler Sv, quien se encarga de facilitar toda clase de servicios administrativos y laborales. Por lo anterior esta última entidad es la responsable de buscar, capacitar, solucionar contingencias y pagar los honorarios correspondientes al personal que labora en Köhler Mx.

iii) Riesgos transaccionales

La incertidumbre transaccional está enlazada con las operaciones corporativas necesarias dentro de un grupo empresarial. Este tipo de riesgos se atribuye a las entidades involucradas en una negociación e incluyen los precios y las condiciones comerciales al suministrar bienes, servicios y/o activos. Entre los riesgos transaccionales de la compañía en estudio encontramos:

- Inventarios.- Si bien existe una constante innovación tecnológica en el mercado mundial de componentes electrónicos, la posibilidad que el inventario de Köhler Mx se vuelva obsoleto es relativamente baja ya que la compañía compra sus productos bajo el pedido específico de sus clientes y los artículos que comercializa son de uso duradero.
- Reclamaciones sobre productos.- Dado que Köhler Gruppe desarrolla las actividades de control de calidad en el proceso de manufactura de los productos y accesorios que suministra a su parte relacionada, la incertidumbre que afronta Köhler Mx se reduce a seguir los lineamientos marcados por Köhler Gruppe para a realizar un adecuado manejo y almacenamiento de la mercancía.

iv) Riesgos financieros

Aunque todos los riesgos pueden repercutir potencialmente en los resultados financiera de una empresa, existen riesgos financieros específicos que refieren a la capacidad de la empresa para gestionar la liquidez, los flujos de efectivo y la solvencia. Según lo dicho, a continuación se listan algunas de las incertidumbres que la compañía puede enfrentar en este rubro:

- Crédito.- Este riesgo refiere la posibilidad de registrar pérdidas a razón de que los clientes no cumplan con sus obligaciones de crédito pactadas. Al respecto si bien la compañía realiza un monitoreo del historial crediticio de cada uno de sus principales consumidores, los cuales gozan de una sólida posición comercial, Köhler Mx no tiene contemplada una estimación de cuentas incobrables por lo que existe un margen de riesgo inherente a este aspecto.

- Tipo de cambio. La posibilidad de un riesgo cambiario se presenta cuando los costos e ingresos de una compañía son repercutidos en monedas distintas, por lo tanto dependiendo de la paridad entre las divisas utilizadas y su variación se pueden generar pérdidas o ganancias cambiarias. Köhler Mx pacta una parte considerable de sus compras en euros mientras que sus ventas se llevan a cabo en pesos mexicanos. Por otro lado la compañía no ha contratado cobertura alguna mediante instrumentos financieros o forwards³ que garanticen un tipo de cambio determinado.

III.7 ANÁLISIS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Una vez que se han identificado las funciones, activos y riesgos de Köhler Mx, en esta sección se desarrolla la aplicación de los métodos de precios de transferencia para examinar y verificar si las transacciones realizadas por la compañía con partes relacionadas durante el ejercicio fiscal concluido el 31 de diciembre de 2015, se pactaron como si se hubiesen celebrado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

Por lo anterior a continuación se describen los procedimientos empleados en la búsqueda de transacciones y/o compañías comparables no controladas, las diversas fuentes de información empleadas, el indicador de rentabilidad, los ajustes económicos empleados, entre otros puntos.

III.7.1 INTERESES DEVENGADOS

En el ejercicio fiscal 2015 Köhler Mx suscribió con Köhler Sv un préstamo mercantil a una tasa de interés promedio anual del 3.98% para financiar la apertura de una nueva sucursal de esta última empresa, entre otros usos. Por lo anterior Köhler Mx cobró \$240,215 pesos por intereses, los cuales se devengaron como se indica a continuación:

³ En los mercados a plazo, también denominados mercados forward, los inversores acuerdan hoy realizar una determinada transacción en el futuro. Por ende un contrato u operación forward de divisas es un acuerdo entre dos partes por el cual los agentes económicos involucrados se obligan a intercambiar, en una fecha futura establecida, un monto determinado de una moneda a cambio de otra a un tipo de cambio predispuesto.

Cuadro 3.8
Köhler Mx: Intereses devengados, 2015

Mes	Principal	Amortización del capital	Saldo	Tasa de interés	Días	Intereses del periodo
Ene-15	\$6,594,226.11	\$77,483.17	\$6,516,742.94	3.67%	31	\$20,312.60
Feb-15	\$6,508,586.82	\$77,483.17	\$6,431,103.65	3.81%	28	\$18,796.44
Mar-15	\$6,422,947.52	\$77,483.17	\$6,345,464.36	4.04%	31	\$21,772.77
Abr-15	\$6,337,308.23	\$77,483.17	\$6,259,825.06	3.97%	30	\$20,425.89
May-15	\$6,251,668.94	\$77,483.17	\$6,174,185.77	3.98%	31	\$20,870.44
Jun-15	\$6,166,029.65	\$77,483.17	\$6,088,546.48	3.96%	30	\$19,816.97
Jul-15	\$6,080,390.36	\$77,483.17	\$6,002,907.19	3.99%	31	\$20,342.45
Ago-15	\$5,994,751.07	\$77,483.17	\$5,917,267.90	4.04%	31	\$20,303.52
Sep-15	\$5,909,111.78	\$77,483.17	\$5,831,628.61	4.10%	30	\$19,651.79
Oct-15	\$5,823,472.48	\$77,483.17	\$5,745,989.32	4.02%	31	\$19,618.22
Nov-15	\$5,737,833.19	\$77,483.17	\$5,660,350.02	4.02%	30	\$18,702.42
Dic-15	\$5,652,193.90	\$77,483.17	\$5,574,710.73	4.14%	31	\$19,601.60
Total	-	\$920,798.02	-	3.98%	365	\$240,215.12

Fuente: elaboración propia.

III.7.1.1 TÉRMINOS CONTRACTUALES Y FACTORES RELEVANTES DE LA OPERACIÓN

A continuación se sintetizan las principales cláusulas del préstamo intercompañía:

Cuadro 3.9
Resumen del contrato entre Köhler Mx y Köhler Sv, 2015

Términos contractuales	
Tipo de acuerdo	Contrato de préstamo mercantil con intereses.
Nombre de las partes	Köhler México, S.A. de C.V. Köhler Servicios, S.A. de C.V.
País de las partes	México.
Fecha del acuerdo	10 de enero de 2015.
Vigencia del convenio	2 años a partir del 10 de enero de 2015.
Tasa de interés y moneda pactada	Köhler Servicios, S.A. de C.V. deberá pagar a Köhler México, S.A. de C.V. los intereses mensuales generados por la cantidad que recibe por concepto de préstamo mercantil (principal), la cual asciende a \$6'594,226.11 pesos. Los intereses se calcularán en forma mensual a una tasa de interés fija igual a la pagada en CETES a 28 días más un (1) punto porcentual sobre saldos insolutos.
Garantías	Köhler México, S.A. de C.V. no solicitó garantía o aval alguno por el préstamo.
Forma y fecha de pago	El pago de los intereses y las amortizaciones de capital serán cubiertos en forma mensual cada 28 días.

Términos contractuales	
Penalizaciones	En caso de que Köhler Servicios, S.A. de C.V. no efectuó el pago de alguna mensualidad y/o de la totalidad del préstamo en el plazo acordado, deberá pagar intereses moratorios a una tasa calculada con base en la TIIIE del último día de cada mes más una sobretasa de 8 puntos porcentuales.
Otros	No se penalizará a Köhler Servicios, S.A. de C.V. en el caso de que decida realizar pagos anticipados.

Fuente: elaboración propia.

Como se puede observar, respecto a esta operación intercompañía las funciones realmente desempeñadas por parte de Köhler Mx fueron: i) proporcionar los fondos monetarios solicitados y ii) establecer las condiciones generales y específicas del préstamo otorgado. Por su parte las capacidades de Köhler Sv se enfocaron a: i) cubrir los pagos correspondientes de intereses y principal y ii) gestionar los recursos suministrados para el fin pactado.

Por su parte se identificó que el activo ciertamente utilizado fue el efectivo otorgado en préstamo, el cual se atribuye totalmente a Köhler Mx. En este sentido se puede establecer que Köhler Sv no aportó ni contribuyó a desarrollar activo alguno en esta transacción intercompañía.

Finalmente se consideró que el riesgo económicamente más significativo es de carácter financiero refiriéndose al incumplimiento por parte de Köhler Sv del pago de intereses y capital proporcionado.

En este sentido se determinó que la entidad que asumió, controló y mitigó el riesgo por impago fue Köhler Mx ya que: i) tuvo la capacidad financiera de asumir y desempeñar efectivamente las funciones de prestamista, ii) tomó decisiones para responder en forma a la incertidumbre referida, ya que pactó una temporalidad específica respecto a la vigencia del contrato y el cobro de los pagos y iii) estableció medidas con la expectativa de incidir en el desenlace de la incertidumbre, lo cual se reflejó en las penalizaciones delimitadas (intereses moratorios) en caso de cualquier retraso o impago.

III.7.1.2 SELECCIÓN DEL MEJOR MÉTODO

Los métodos que se pueden aplicar, de acuerdo al artículo 180 de la LISR, para determinar si las transacciones con partes relacionadas se efectuaron de acuerdo

con los precios o montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables, son:

- i. Precio Comparable (PC);
- ii. Precio de Reventa (PR);
- iii. Costo Adicionado (CA);
- iv. Partición de Utilidades (PU);
- v. Residual de Partición de Utilidades (RPU); y
- vi. Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación (MTU).

Ahora bien, el método apropiado para documentar las transacciones controladas entre partes relacionadas es aquel que, de acuerdo a los hechos, circunstancias y con relación a los resultados de otros métodos, proporcione una medida confiable o el mejor estimado posible del precio o utilidad de mercado.

A efectos de determinar la confiabilidad de un método, los cuatro factores más importantes a considerar son:

- La existencia de comparables operacionales;
- El grado de comparabilidad entre partes relacionadas y transacciones comparables no controladas;
- La calidad de la información disponible; y
- La validez de los supuestos empleados en el análisis de las transacciones controladas.

Debido a que cada método presenta debilidades y fortalezas, su selección necesariamente involucra cierto grado de subjetividad. Por ende un método que pudiera considerarse imperfecto no es rechazado hasta que se demuestre que otro es más conveniente para proporcionar los mejores resultados de plena competencia.

De acuerdo a la LISR se deberá aplicar en primer término el método de PC, en caso de que este no sea el apropiado para determinar que las operaciones realizadas se encuentran a precios de mercado, se podrán utilizar los demás métodos debiendo dar preferencia a los métodos PR y CA.

El método PC consiste en comparar el precio pactado por la transferencia de un bien o servicio en una operación controlada con el precio pactado por la comercialización del mismo bien o servicio en una transacción no controlada, para aplicarlo es necesario que no existan diferencias materiales que afecten el precio pactado entre las transacciones controladas y no controladas.

En caso de encontrar operaciones comparables no controladas, el método PC es el método más directo y confiable. Este método podría ser aplicado en los siguientes casos:

- a) Cuando existen operaciones comparables internas, esto significa, transacciones realizadas entre la compañía que está siendo evaluada y partes independientes;
- b) Cuando se hallen comparables externas, es decir operaciones realizadas entre partes independientes que son muy similares o que cumplen con los requisitos de comparabilidad; y
- c) Cuando existe información pública sobre precios de referencia en el mercado abierto.

Los factores que deben ser tomados en cuenta para determinar la comparabilidad de bienes y/o servicios y aplicar el método PC incluyen los siguientes: i) calidad y confiabilidad de los productos, ii) naturaleza y magnitud de los servicios, iii) nivel de mercado, iv) mercado geográfico, v) fecha de la operación, vi) estrategia asociada a la venta, vii) alternativas reales y disponibles tanto para compradores como vendedores, entre otras.

Con base en la información relevante de la que se dispone y después de establecer las circunstancias económicas y términos relacionados al cobro de intereses efectuado por la compañía, se concluyó que el PC⁴ es el método más adecuado y confiable para evaluar la operación intercompañía descrita ya que existe gran disponibilidad de información sobre distintos instrumentos de deuda ofrecidos en el mercado público nacional y comercializados entre terceros no relacionados.

⁴ Cabe mencionar que en esta transacción lo que se está comprando son tasas de interés. Al emplear el método PC en el análisis los resultados obtenidos consideran en sí montos o tasas pactadas y por ende no se requiere de una parte analizada.

Derivado de lo anterior, no fue necesario considerar la aplicación de los demás métodos autorizados por la LISR.

III.7.1.3 BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE COMPARABLES

Para aplicar el método PC se buscaron operaciones comparables internas tanto directas como indirectas para utilizarlas en el análisis, sin embargo ni Köhler Mx ni su parte relacionada efectuaron transacciones de financiamiento con terceros independientes bajo los mismos términos crediticios, por lo que no fue posible utilizar este tipo de comparables.

Ante esta situación para examinar la transacción intercompañía se recurrió a buscar y utilizar comparables externos, es decir información pública, enfocándose principalmente en tasas de interés reconocidas en el mercado mexicano que pudieran ser comparables a la tasa pactada por la compañía considerando los términos y condiciones en los cuales fue celebrado el préstamo incluyendo: fecha del acuerdo, plazo, destino del crédito, garantías asumidas y moneda pactada.

Para documentar esta operación se consideró adecuado generar una canasta de valores de mercado razón por la cual se recurrió a la página electrónica del Banco de México (Banxico) donde se buscó y obtuvo información de tasas de interés ofrecidas y utilizadas en el mercado de deuda de México en moneda nacional a corto y mediano plazo. Las tasas seleccionadas se describen a continuación:

- CETES a 28 días: Los CETES son títulos de crédito al portador emitidos por el Gobierno Federal en los cuales se consigna la obligación de este a pagar su valor nominal al vencimiento. A través de este instrumento, el cual se coloca a través de casas de bolsa a una tasa de descuento, se captan recursos de personas físicas y morales a quienes se les garantiza una renta fija. El rendimiento que recibe el inversionista consiste en la diferencia entre el precio de compra y venta.
- TIIE a 28 días: La TIIE es una tasa representativa de las operaciones de crédito entre bancos que es calculada diariamente para diversos plazos con base en cotizaciones presentadas por las instituciones bancarias mediante un mecanismo diseñado para reflejar las condiciones del mercado de dinero en moneda nacional. Este instrumento se utiliza como referencia para

diversos instrumentos y productos financieros, tales como tarjetas de crédito.

- Certificados bursátiles a corto y mediano plazo: El certificado bursátil es un instrumento de deuda privado emitido por la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y que da flexibilidad a las empresas que cotizan en bolsa para que ellas mismas determinen el plazo de la deuda, el monto y las condiciones generales de pago y de tasa que requieran. La deuda emitida mediante certificados bursátiles puede estar respaldada por activos no productivos de las empresas, como por ejemplo las cuentas por cobrar.
- Valores privados a mediano plazo a tasa fija y variable: Incluyen los valores emitidos en el país por empresas e instituciones financieras no bancarias. Para este caso el criterio seleccionado fue la tasa de rendimiento colocada en pesos.

El siguiente cuadro resume las tasas mensuales de referencia seleccionadas para la construir la canasta de mercado así como el mes correspondiente de su vigencia durante 2015:

Cuadro 3.10
Tasas de interés de referencia, 2015
(Cifras expresadas en porcentajes)

Mes	Cetes 28 días	TIIIE 28 días	Certificados bursátiles a corto plazo	Certificados bursátiles a mediano plazo	Valores privados a mediano plazo a tasa fija	Valores privados a mediano plazo a tasa variable
Ene	2.67	3.30	3.33	5.58	6.30	4.52
Feb	2.81	3.30	3.36	5.78	6.75	4.55
Mar	3.04	3.30	3.45	5.87	6.98	4.61
Abr	2.97	3.30	3.41	5.89	6.96	4.62
May	2.98	3.30	3.53	5.89	7.02	4.59
Jun	2.96	3.30	3.28	5.93	7.32	4.38
Jul	2.99	3.30	3.36	5.90	7.30	4.38
Ago	3.04	3.32	3.32	5.92	7.34	4.44
Sep	3.10	3.33	3.46	5.84	7.27	4.48
Oct	3.02	3.31	3.39	5.78	7.24	4.34
Nov	3.02	3.32	3.58	5.83	7.31	4.40
Dic	3.14	3.42	3.60	5.99	7.38	4.66

Fuente: elaboración propia con base en información obtenida de Banxico.

III.7.1.4 RANGO INTERCUARTIL

De la aplicación del método de PC y con base en la información observada en el cuadro anterior, se puede obtener un rango de tasas de intereses ya que existen dos o más observaciones comparables. En este sentido se calculó un rango intercuartil para evaluar si la tasa de interés promedio anual cobrada por la compañía a Köhler Sv cumplió con los requisitos marcados por la LISR. Los resultados fueron los siguientes:

Cuadro 3.11
Rango intercuartil de tasas de interés, 2015

Concepto	Tasa de interés
Tasa de interés promedio anual cobrada	3.98%
Cuartil superior	5.88%
Mediana	3.97%
Cuartil inferior	3.30%

Fuente: elaboración propia con base en información obtenida de Banxico y de la compañía.

III.7.1.5 CONCLUSIÓN

De acuerdo con el análisis la tasa de interés promedio anual cobrada a Köhler Sv de 3.98% por el financiamiento denominado en pesos mexicanos durante el ejercicio fiscal que terminó el 31 de diciembre de 2015, se encontró dentro del rango intercuartil de mercado obtenido a partir de las tasas que partes independientes hubiesen establecido en condiciones de mercado y crediticias comparables.

III.7.2 COMPRA NETA DE INVENTARIOS PARA DISTRIBUCIÓN

En el ejercicio fiscal 2015 la compañía compró inventario terminado a Köhler Gruppe por \$47'286,933 pesos, monto que constituyó el 98.0% de su costo de ventas. La mercadería adquirida por Köhler Mx para su posterior distribución en el país se refirió a productos y accesorios electrónicos que son diseñados, fabricados y ensamblados en Alemania por Köhler Gruppe.

III.7.2.1 TÉRMINOS CONTRACTUALES Y FACTORES RELEVANTES DE LA OPERACIÓN

Cabe mencionar que las entidades involucradas en la transacción aludida no formalizaron a través de un contrato escrito las cláusulas que rigen esta

transacción. Sin embargo las Guías de la OCDE establecen que si los términos de la operación no figuran expresamente, la operación real tendría que deducirse con base en la evidencia de la conducta real de las partes participantes; la cual se establece identificando las características económicamente relevantes.

Para llevar a cabo lo anterior se vuelve necesario examinar las funciones desempeñadas teniendo en cuenta los activos verdaderamente empleados y los riesgos efectivamente asumidos en la transacción controlada, ya que ello constituye la esencia de los hechos al llevar a cabo un análisis de precios de transferencia.

Según lo dicho, se reconoció que las funciones realmente ejercidas por Köhler Mx en la operación intercompañía analizada fueron: i) requerir en tiempo y forma a su parte relacionada los productos y accesorios electrónicos, ii) gestar a través de un tercero independiente la desconsolidación y liberación de la mercancía en la aduana correspondiente, iii) trasladar la mercadería hasta su bodega, iv) clasificar y almacenar apropiadamente los artículos adquiridos, v) distribuir el inventario terminado y satisfacer los pedidos realizados por sus clientes y vi) liquidar sus cuentas por pagar con su parte relacionada.

Por su parte las actividades desempeñadas por Köhler Gruppe se centraron en: i) desarrollar, manufacturar, certificar y proveer artículos y accesorios electrónicos terminados conforme a los requerimientos de su empresa asociada, ii) coordinar y concretar por medio de una parte independiente el aseguramiento y traslado de la mercancía desde Alemania hasta México, iii) emitir las facturas correspondientes por el producto enviado, iv) comunicar a Köhler Mx los lineamientos de manejo y traslado de producto para asegurar su tiempo de vida en bodega, v) en caso de aplicar, validar la garantía de los productos suministrados y realizar el cambio físico de los mismos y vi) saldar sus cuentas por cobrar con su parte relacionada.

Se identificó que los activos utilizados por Köhler Mx que contribuyeron a generar valor fueron: i) el equipo de transporte para trasladar el producto terminado, ii) las instalaciones, el mobiliario y equipo de cómputo para desempeñar sus actividades de negocio y iii) su cartera de clientes.

En cuanto a Köhler Gruppe, entre los activos empleados que reflejaron sus contribuciones y capacidades reales para crear valor se encuentran: i) instalaciones y equipo de manufactura, ii) laboratorios de investigación, desarrollo e innovación, iii) marcas, nombres comerciales, logotipos e imagen de mercado, iv) instalaciones, mobiliario y equipo especializados, v) personal altamente calificado, vi) patentes tecnológicas y de procesos de fabricación y vii) relaciones comerciales diversas.

En referencia a los riesgos económicamente significativos se identificaron los que a continuación se listan: i) funcionamiento y control de calidad de los productos fabricados, ii) obsolescencia tecnológica, iii) traslado y manejo de mercadería terminada y iv) tipo de cambio. En este sentido se determinó que la entidad que asumió, controló y mitigó los tres riesgos referidos fue Köhler Gruppe ya que: i) tuvo la capacidad financiera para asumirlos y desempeñar efectivamente las funciones a que hacen referencia, ii) tomó diversas decisiones para responder a las incertidumbres referidas y iii) estableció medidas generales y particulares con la expectativa de reducir la posibilidad de la materialización negativa de la incertidumbre.

Por su parte, el riesgo cambiario fue enteramente asumido, controlado y mitigado por Köhler Mx ya que cualquier variación en el tipo de cambio afecta económica y materialmente a la compañía en especial porque no ha contratado cobertura alguna mediante instrumentos financieros que garanticen una paridad cambiaria determinada.

III.7.2.2 PARTE ANALIZADA

La parte analizada es generalmente la empresa participante en la operación intercompañía cuyos precios o resultados pueden ser evaluados de la forma más sencilla utilizando el método de precios de transferencia más apropiado e información más confiable, requiriendo el menor número de ajustes y para la cual es posible identificar información de empresas o entidades comparables.

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

Por lo anterior, se decidió tomar a Köhler Mx como parte analizada ya que: i) la transacción representa su actividad principal de negocios, ii) no se contó con información financiera de la contraparte, iii) la compra de inventarios fue representativa respecto a su costo de ventas, iv) presentó la información financiera y de negocios con el grado de detalle requerido y v) por sus funciones, activos y riesgos es la entidad que requiere una menor cantidad de ajustes de comparabilidad.

III.7.2.3 SELECCIÓN DEL MEJOR MÉTODO

Para determinar si la compra de inventario terminado para distribución se efectuó de acuerdo con los precios o montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables, se recurrió a los métodos mencionados en el análisis anterior en el orden ya referido. Por dicha razón se consideró como primera opción aplicar el método PC.

Se buscaron transacciones no controladas internas para utilizarlas como comparables en el análisis, sin embargo la mercancía que Köhler Mx distribuye la adquiere únicamente de su parte relacionada. Asimismo no fue posible encontrar un comparable interno indirecto no controlado toda vez que Köhler Gruppe no comercializa sus productos y accesorios con terceros independientes.

Además derivado de la falta de información pública fiable que describa las circunstancias económicas y comerciales bajo las cuales partes independientes determinan sus precios por contraprestaciones en transacciones similares, tampoco fue posible utilizar comparables externos. Por las razones mencionadas, se descartó el uso del método PC ya que ante las circunstancias aludidas no podría ser aplicado de forma confiable.

El método PR se puede utilizar para establecer el precio de compra/venta en una transacción controlada entre un manufacturero y un distribuidor quien revende los bienes a terceros independientes. Este método se considera bastante adecuado cuando el distribuidor relacionado revende el producto sin hacerle ninguna alteración física en el proceso de reventa, es decir, cuando no le ha añadido algún valor sustancial a los bienes tangibles, siendo importante comentar que el

empaquete, etiquetado, reempaquetado, o cualquier ensamble menor normalmente no constituyen una alteración física.

La aplicación del método PR toma como punto de referencia el margen de utilidad bruta obtenido entre partes relacionadas en una transacción controlada y lo contrasta con el margen obtenido por terceros independientes en operaciones comparables. La utilidad bruta de un distribuidor refleja tanto la compensación por las funciones desempeñadas, como el retorno sobre el capital invertido y los riesgos asumidos.

Bajo este método, la comparabilidad se basa más en la similitud de las funciones desempeñadas, activos empleados, riesgos asumidos y demás factores relevantes entre la parte analizada y las compañías o transacciones independientes seleccionadas como comparables, que en la similitud de los bienes comercializados.

En este caso debido a que Köhler Mx solo se distribuye los productos adquiridos de su parte relacionada y no los modifica o les añade valor sustancial alguno, y con base en la información de la que se dispone, se consideró que el método PR es el más adecuado y confiable para analizar la transacción intercompañía mencionada. En este sentido con base en lo que marca la legislación vigente en la materia, no fue necesario considerar la aplicación de los demás métodos.

III.7.2.4 DETERMINACIÓN DEL INDICADOR DE RENTABILIDAD

Un indicador del nivel de utilidad mide el rendimiento a la inversión de la compañía, de los recursos y del manejo del riesgo. Ahora bien tal y como lo establece el artículo 180 de la LISR para aplicar el método PR se consideró el MB como el indicador de utilidad más adecuado para evaluar si la rentabilidad bruta de Köhler Mx, al adquirir inventarios para distribución, es consistente con la rentabilidad que hubiera obtenido al celebrar la misma operación con entidades independientes. El MB se calcula bajo la siguiente fórmula:

$$MB = \frac{\textit{Utilidad Bruta}}{\textit{Ventas Netas}}$$

Es importante mencionar que un indicador de rentabilidad es mucho más confiable toda vez que existe un grado adecuado de similitud entre la parte analizada y las compañías seleccionadas como comparables en cuanto a funciones realizadas, activos empleados y riesgos asumidos.

III.7.2.5 BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE COMPARABLES

Con base en lo establecido en el artículo 179 de la LISR se buscaron operaciones o empresas comparables, tomando en cuenta que comparabilidad significa que no existan diferencias que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación o el margen de utilidad, y en caso de existir dichas diferencias estas se eliminen mediante ajustes razonables.

Debido a que no fue posible emplear comparables internos, para analizar esta operación se buscaron y utilizaron transacciones comparables externas. Primeramente se realizó una averiguación de información contenida en diversas fuentes públicas nacionales tales como anuarios financieros y bursátiles de la BMV y reportes especializados de compañías mexicanas independientes que desarrollaran actividades de distribución con las características de la transacción analizada, sin embargo solo se encontraron datos de empresas que forman parte de grandes conglomerados y su información financiera no se consideró comparable ya que carece del nivel de precisión requerido para elaborar un análisis confiable y económicamente significativo.

Ante dicha situación, se buscaron compañías en el extranjero⁵ que contaran con información pública fiable en cuanto a los criterios contables y grado de detalle requerido de los datos financieros empleados.

En este sentido para desarrollar una muestra de compañías comparables no relacionadas se utilizó la base de datos Osiris[®] de la empresa Bureau Van Dijk, que tiene cobertura mundial y presenta información muy detallada sobre actividades de más de 70,000 empresas.

⁵ Para llevar a cabo la práctica de precios de transferencia en México, comúnmente se emplean como comparables empresas extranjeras debido a que la información disponible en nuestro país es escasa en términos de cantidad y calidad, nivel de desagregación, disponibilidad y accesibilidad.

Como paso inicial se realizó una búsqueda para determinar el o los códigos de clasificación industrial (en lo sucesivo códigos SIC, por sus siglas en inglés) que más se acercaran a las funciones desarrolladas por Köhler Mx en la transacción bajo análisis, habiéndose seleccionado los siguientes:

Cuadro 3.12
Códigos SIC seleccionados

Código	Descripción
5045	Computadoras, equipos periféricos y software de venta al por mayor.
5046	Equipo comercial no clasificados en otra parte, de venta al por mayor.
5064	Aparatos electrodomésticos televisiones y aparatos de radio de venta al por mayor.
5065	Partes y equipos electrónicos no clasificados en otra parte, comercializados al por mayor.
5099	Bienes duraderos no clasificados en otra parte, de venta al por mayor.

Fuente: elaboración propia con base en información obtenida de Osiris®.

A partir de los códigos SIC referidos, se aplicaron tres criterios de aceptación directamente en la base de datos, los cuales fueron: i) empresas que coticen en bolsa de valores, ii) compañías que desarrollaran su actividad de negocio en el continente Americano y/o en Europa Occidental, por considerar que el tipo de consumidores y las condiciones de mercado son similares y iii) empresas con información financiera para los últimos tres ejercicios fiscales. Por lo anterior se identificó un universo de 100 compañías potencialmente comparables a Köhler Mx en cuanto a funciones desarrolladas, activos utilizados y riesgos asumidos, las cuales se filtraron a través de los siguientes criterios:

Cuadro 3.13
Criterios de rechazo de compañías potencialmente comparables

Razón de exclusión	Compañías rechazadas
Se descartaron compañías que fungieran como Holding o tenedoras y/o tuvieran inversiones en subsidiarias, ya que se entiende que tienen relaciones comerciales con partes relacionadas.	28
Se excluyeron compañías con pérdidas operativas recurrentes por los últimos tres años de operación y/o que no presentaran información financiera completa para llevar a cabo el análisis.	17
Se eliminaron aquellas empresas que desarrollan actividades distintas a las de Köhler Mx o con diversas líneas de negocio, tales como manufactura, fabricación, I&D&i y prestación de servicios; por lo que sus funciones, activos y riesgos se consideraron no comparables.	47
Total	92

Fuente: elaboración propia con base en información obtenida de Osiris®.

La información financiera y descripciones de negocio de las compañías seleccionadas como comparables, así como la matriz de aceptación y rechazo se pueden consultar en los Anexos B, C y D, respectivamente.

Derivado de la revisión anterior las siguientes ocho empresas fueron identificadas como comparables de Köhler Mx:

Cuadro 3.14
Compañías seleccionadas como comparables

Bienes durables al mayoreo	
Arrow Electronics INC	Surge Components INC
Avnet INC	Taitron Components INC
Infsonics Corporation	Tessco Technologies INC
Senkron Guvenlik VE Iletisim Sistemleri A.S.	Vox International Corporation

Fuente: elaboración propia con base en información obtenida de Osiris®.

III.7.2.6 PERIODO A EVALUAR

Cuando se emplea información financiera de compañías extranjeras, puede que no coincidan tanto las fechas de término o cierre del año fiscal como en el ciclo de negocio o aceptación comercial de la parte analizada y de las empresas comparables.

Para solventar esta situación, en el presente análisis se utilizó la información financiera de Köhler Mx por el ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2015 para compararla con la información financiera promedio de las compañías comparables en un periodo de tres años, que en este caso serían los años 2013-2015.

Este procedimiento es común en los exámenes de precios de transferencia ya que de esta forma se toma en cuenta un periodo mínimo de 12 meses de las empresas comparables y se eliminan, o al menos se minimizan, las posibles variaciones y circunstancias excepcionales que estas pudieran haber experimentado en uno de los años utilizados como base de comparación. Los estados financieros de Köhler Mx se presentan en el Apéndice A.

III.7.2.7 AJUSTES DE CAPITAL UTILIZADOS

La LISR considera la posibilidad de realizar ajustes para eliminar las diferencias significativas entre la parte analizada y los datos de las transacciones o compañías comparables. Por otro lado las Guías de la OCDE enuncian que se deben considerar ajustes de comparabilidad si (y solo sí) se espera que mejoren la fiabilidad de los resultados, es decir si optimizan el grado de comparación entre la entidad examinada y las empresas independientes en el mercado.

Si bien existen distintos ejemplos de ajustes de comparabilidad, los más frecuentes son aquellos que se orientan a generar una estructura contable uniforme (ajustes de capital). Este tipo de arreglos deben realizarse a las empresas comparables, con el objeto de: i) eliminar las posibles diferencias que existen entre las comparables y la parte analizada y ii) determinar cuál hubiera sido la utilidad de estas empresas en caso de operar bajo las condiciones de la empresa examinada.

En el caso de la transacción ya descrita y en virtud de que podrían existir diferencias en la estructura contable de Köhler Mx, las cuales podrían tener un efecto sobre el margen bruto; se ajustó la muestra de compañías comprables respecto a: i) las cuentas por cobrar, ii) las cuentas por pagar, iii) los inventarios y iv) la propiedad planta y equipo. El Anexo E describe cada uno de los ajustes realizados por diferencias en los niveles de cuentas de capital.

III.7.2.8 RANGO INTERCUARTIL

De la aplicación del método PR y con base en la información de mercado obtenida, se puede obtener un rango cuando existen dos o más compañías con transacciones comparables. En este sentido después de realizar ajustes por diferencias contables, se calculó el rango intercuartil de MB promedio 2013-2015 de la muestra de compañías comparables para evaluar si la rentabilidad a nivel bruto obtenida por Köhler Mx en su actividad de negocios cumplió con los requisitos marcados por la LISR. Los resultados fueron los siguientes:

Cuadro 3.15
Rango intercuartil de MB ajustado, 2013-2015

Compañías Comparables	Rango ajustado
Arrow Electronics INC	13.0%
Avnet INC	12.0%
Infsonics Corporation	15.5%
Senkron Guvenlik VE Iletisim Sistemleri A.S.	15.6%
Surge Components INC	25.0%
Taitron Components INC	27.6%
Tessco Technologies INC	21.9%
Vox International Corporation	30.7%
Köhler Mx	21.5%
Cuartil Superior	25.7%
Mediana	18.7%
Cuartil Inferior	14.8%

Fuente: elaboración propia con base en información obtenida de Osiris® y de la compañía.

III.7.2.9 CONCLUSIÓN

A partir de los resultados obtenidos se concluye que al cierre del ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2015 el MB de 21.5% obtenido por Köhler Mx en su actividad de adquisición de inventarios para posterior distribución, se encontró dentro del rango intercuartil de mercado generado a partir de una muestra de compañías comparables en funciones, activos y riesgos que se desarrollaron en circunstancias de negocio similares.

III.7.3 CONTRATACIÓN DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS

En el ejercicio fiscal 2015 la compañía pagó \$7'756,151 pesos a Köhler Sv por la contratación de servicios administrativos y de personal, monto que constituyó el 71.9% en relación a sus gastos de operación. El personal provisto se desempeñó tanto a nivel directivo y de jefatura de área como en las diversas áreas operativas con las que cuenta Köhler Mx. Por otro lado Köhler Sv también desempeñó actividades orientadas a capacitación laboral, asesoría, consultoría y asistencia en materia presupuestal, contable, financiera, crediticia y fiscal.

III.7.3.1 TÉRMINOS CONTRACTUALES Y FACTORES RELEVANTES DE LA OPERACIÓN

Resulta conveniente estipular que en este caso para derivar tanto los términos convenidos como los factores económicos relevantes se observó la conducta real de las entidades participantes, atendiendo las funciones desempeñadas, los activos verdaderamente empleados y los riesgos efectivamente asumidos, ya que la operación intercompañía aludida no se rige por ningún contrato escrito.

En este sentido se reconoció que la función realmente ejercida por Köhler Mx fue requerir y liquidar la cuenta a su parte relacionada por los servicios y personal necesarios para llevar a cabo sus actividades de negocio. En contraparte las actividades desempeñadas por Köhler Sv se centraron en: i) buscar y capacitar personal gerencial y operativo, ii) suministrar personal especializado y rutinario, y iii) prestar apoyo y asesoría en materia contable, legal, fiscal, entre otras.

Dada la naturaleza y forma de la transacción intercompañía, se reconoció que Köhler Mx no aportó activo alguno que contribuya a generar valor. En contraparte, los activos empleados por Köhler Sv que reflejaron las contribuciones y capacidades reales para crear valor, se encuentran: i) las instalaciones, el mobiliario y equipo de cómputo para desempeñar sus actividades de negocio y ii) personal especializado en reclutamiento y capacitación.

En referencia a los riesgos económicamente significativos se identificaron los que a continuación se listan: i) laborales, ii) administrativos (legales, contables, fiscales, entre otros) y iii) garantías y reclamaciones. Se determinó que la entidad que asumió, controló y mitigó los riesgos referidos fue Köhler Sv ya que: i) fue la entidad participante en la transacción que tuvo la capacidad financiera para

asumirlos y desempeñar efectivamente las funciones a que hacen referencia, ii) fue responsables de tomar diversas decisiones para responder a las incertidumbres referidas y iii) concretó medidas particulares con la expectativa de incidir en el desenlace de la incertidumbre.

III.7.3.2 PARTE ANALIZADA

Se tomó como parte analizada a Köhler Mx ya que: i) la transacción representó su actividad principal de negocios y el 100% de sus ingresos, ii) presentó la información financiera y de negocios con el grado de detalle requerido y iii) por sus funciones, activos y riesgos es la entidad que requiere una menor cantidad de ajustes de comparabilidad.

III.7.3.3 SELECCIÓN DEL MEJOR MÉTODO

Para determinar si la contratación de servicios administrativos entre partes relacionadas residentes en territorio nacional se efectuó de acuerdo con los precios o montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables, se recurrió a los métodos señalados en el artículo 180 de la LISR en el orden estipulado. Por dicha razón se consideró como primera opción aplicar el método PC.

Aunque se buscaron transacciones no controladas internas para utilizarlas como comparables en el análisis, Köhler Sv no prestó servicios administrativos y de personal a empresas independientes ya que únicamente se encarga de satisfacer los requerimientos de su parte relacionada. De igual forma no fue posible encontrar un comparable interno indirecto no controlado toda vez que Köhler Mx no obtuvo de terceros independientes el mismo tipo de servicios que recibió de su empresa asociada.

En virtud de la falta de información pública fiable que describa las circunstancias económicas y comerciales bajo las cuales partes independientes determinan sus precios por contraprestaciones en transacciones similares, se descartó el uso de comparables externos. Al no contar con comparables internos y externos se determinó que el método PC no es un método adecuado y confiable que permita analizar la operación de prestación de servicios administrativos y de personal.

El método PR es aplicable preferentemente cuando la operación bajo estudio se refiere a la reventa de bienes tangibles que no se alteran al comercializarlos. Por otro lado una parte considerable de los egresos en los que incurrió Köhler Sv al llevar a cabo sus actividades de negocio se registraron contablemente a nivel operativo. Por lo tanto se consideró que el método PR no es adecuado en esta transacción, ya que la configuración de costos y gastos de empresas potencialmente comparables a la prestación de servicios administrativos podría variar de acuerdo a sus propias clasificaciones y al utilizar márgenes brutos existe la posibilidad de que la conclusión del análisis resulte sesgada y no cumpla con el PPC.

Generalmente el método de CA proporciona una medida de valor de mercado particularmente confiable cuando la parte analizada desempeña actividades de:

- i) manufactura o ensamble de productos en un nivel intermedio de mercado o
- ii) prestación de servicios.

Dado que Köhler Sv se orientó a proporcionar servicios y ante la inexistencia de comparables internos, en un primer momento se consideró la aplicación de este método a partir de comparables externos. Sin embargo el método CA al igual que el método PR utiliza márgenes de utilidad bruta y por ende requiere congruencia contable entre la empresa analizada y las empresas independientes, ya que de otro modo diferencias de clasificación entre costos y gastos afectan la certidumbre del cálculo de rentabilidad.

Emplear operaciones externos para analizar esta operación podría no garantizar un nivel adecuado de comparabilidad, toda vez que la información pública disponible no detalla la clasificación contable de costo de ventas y gastos operativos de las empresas independientes lo cual pudiese generar conclusiones inadecuadas para comprobar el cumplimiento del PPC. Por todo lo anterior, no se consideró conveniente el uso de esta metodología.

El método PU consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes relacionadas en la proporción que hubiera sido asignada con o entre terceros independientes. Este método resulta adecuado para grupos empresariales estrechamente integrados cuyas operaciones se encuentran muy entrelazadas unas

con otras que no pueden ser analizadas en forma separada a través de un método unilateral.

Para aplicar este método resulta indispensable contar con información externa de mercado que indique cómo empresas independientes hubieran dividido sus utilidades en condiciones similares. Según lo dicho la certeza de los resultados se basa en los supuestos económicos empleados y en contar con información financiera y operativa detallada y fidedigna, tanto de todas las partes relacionadas involucradas en la operación como de terceros independientes.

Dado que la naturaleza de la operación intercompañía realizada por Köhler Mx con su parte relacionada residente en México no cumple con las particularidades necesarias para el uso del método PU este fue descartado.

El método RPU se utiliza cuando partes relacionadas poseen y utilizan activos intangibles valiosos o significativos en transacciones controladas. Este método consiste en asignar, a través de dos etapas, la utilidad de operación obtenida por partes relacionadas en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes, tomando en cuenta las funciones desempeñadas y el número de activos incorpóreos significativos aportados por cada una.

En virtud de que el mayor inconveniente de aplicar el RPU es contar con datos externos íntegros sobre transacciones comparables y que ninguna de las entidades involucradas utilizaron o contribuyeron al desarrollo de algún tipo de activo intangible valioso como resultado de la operación analizada, se decidió descartar el empleo de dicho método en el análisis.

El método MTUO compara la utilidad operativa obtenida en una transacción controlada con la que hubieran obtenido empresas independientes en operaciones comparables. Para lo anterior se emplean indicadores de rentabilidad, que se basan en un criterio apropiado como costos, ventas, activos, entre otros, los cuales son más tolerantes a diferencias funcionales entre las empresas. Adicionalmente, la aplicación de este método no tiene los inconvenientes derivados de la clasificación entre costos y gastos.

El grado de comparabilidad necesaria para generar resultados confiables al amparo del método MTUO es menos exigente que el requerido por los métodos tradicionales ya se determina de acuerdo a las funciones desempeñadas, activos empleados y riesgos asumidos de la parte analizada y las compañías independientes empleadas como comparables.

Dadas las dificultades prácticas encontradas en la aplicación de los métodos anteriormente descritos y con base en la información de la que se dispone se resolvió que el método MTUO es el más adecuado y confiable para analizar la prestación de servicios administrativos entre Köhler Sv y su parte relacionada

III.7.3.4 DETERMINACIÓN DEL INDICADOR DE RENTABILIDAD

Para aplicar el método MTUO se consideró el MCT como el indicador de utilidad más adecuado para evaluar si la rentabilidad operativa de Köhler Sv, al llevar a cabo la prestación de servicios administrativos, es consistente con la rentabilidad que hubiera obtenido al celebrar la misma operación con entidades independientes. El MCT se calcula bajo la siguiente fórmula:

$$MCT = \frac{\textit{Utilidad Operativa}}{\textit{(Costo de Ventas + Gastos de Operación)}}$$

III.7.3.5 BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE COMPARABLES

Debido a que no fue posible emplear comparables internos, para analizar esta operación se buscaron y utilizaron transacciones comparables externas. Primeramente se realizó una averiguación de información contenida en diversas fuentes públicas nacionales tales como anuarios financieros y bursátiles de la BMV y reportes especializados de compañías mexicanas independientes que desarrollaran actividades de prestación de servicios con las características de la transacción analizada, sin embargo no se localizaron empresas que pudieran ser comparables.

Ante dicha situación, se buscó en la base de datos Osiris® compañías en los EUA que contaran con información pública y conforme a los criterios requeridos por la Security Exchange Commission (SEC). Como paso inicial se realizó una búsqueda

para determinar el o los códigos SIC que más se acercaran a las funciones desarrolladas por Köhler Sv, habiéndose seleccionado los siguientes:

Cuadro 3.16
Códigos SIC seleccionados

Código	Descripción
7361	Agencias de empleo.
7363	Servicios de suministro de ayuda.
8721	Servicios de contaduría, auditoría y teneduría de libros.
8741	Servicios de administración.
8742	Servicios de consultoría de gestión.

Fuente: elaboración propia con base en información obtenida de Osiris®.

A partir de los códigos SIC referidos, se aplicaron tres criterios de aceptación directamente en la base de datos, los cuales fueron: i) empresas que coticen en bolsa de valores, ii) compañías que desarrollaran su actividad de negocio en Norteamérica, por considerar que las condiciones de mercado son similares y iii) empresas con información financiera para los últimos tres ejercicios fiscales. Por lo anterior se identificó un universo de 93 compañías potencialmente comparables a Köhler Sv en cuanto a funciones desarrolladas, activos utilizados y riesgos asumidos, las cuales se filtraron a través de los siguientes criterios:

Cuadro 3.17
Criterios de rechazo de compañías potencialmente comparables

Razón de exclusión	Compañías rechazadas
Se descartaron compañías que fungieran como Holding o tenedoras y/o tuvieran inversiones en subsidiarias, ya que se entiende que tienen relaciones comerciales con partes relacionadas.	3
Se excluyeron compañías con pérdidas operativas recurrentes por los últimos tres años de operación y/o que no presentaran información financiera completa para llevar a cabo el análisis.	14
Se eliminaron aquellas empresas que desarrollan actividades distintas a las de Köhler Sv o con diversas líneas de negocio, tales como investigación y desarrollo, manufactura, servicios gubernamentales, marketing, servicios de internet, ingeniería y fusión de compañías; por lo que sus funciones, activos y riesgos se consideraron no comparables.	66
Total	83

Fuente: elaboración propia con base en información obtenida de Osiris®.

La información financiera y descripciones de negocio de las compañías seleccionadas como comparables, así como la matriz de aceptación y rechazo se pueden consultar en los Anexos B, C y D, respectivamente.

Derivado de la revisión anterior las siguientes 10 empresas fueron identificadas como comparables de Köhler Sv:

Cuadro 3.18
Compañías seleccionadas como comparables

Prestación de servicios administrativos y de personal	
BG Staffing, Inc.	Kforce Inc.
FTI Consulting INC	Korn/Ferry International
Heidrick & Struggles International INC	Manpowergroup Inc.
Insperity, Inc.	Navigant Consulting INC
Kelly Services INC	Prgx Global INC

Fuente: elaboración propia con base en información obtenida de Osiris®.

III.7.3.6 PERIODO A EVALUAR

En el presente análisis se utilizó la información financiera de Köhler Sv por el ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2015 para compararla con la información financiera promedio de las compañías comparables en el periodo 2013-2015. Los estados financieros de Köhler Sv se presenta en el Apéndice A.

III.7.3.7 AJUSTES DE CAPITAL UTILIZADOS

En el caso de la transacción ya descrita se ajustó la muestra de compañías comprables respecto a: i) las cuentas por cobrar, ii) las cuentas por pagar, iii) los inventarios y iv) la propiedad planta y equipo. Para mayor referencia sobre los ajustes realizados favor de consultar el Anexo E.

III.7.3.8 RANGO INTERCUARTIL

De la aplicación del método MTUO y con base en la información de mercado obtenida, se puede obtener un rango cuando existen dos o más compañías con transacciones comparables. Después de realizar ajustes por diferencias contables, se calculó el rango intercuartil de MCT promedio 2013-2015 de la muestra de compañías comparables para evaluar si la rentabilidad a nivel operativo obtenida

por Köhler Sv en su actividad de negocios cumplió con los requisitos marcados por la LISR. Los resultados fueron los siguientes:

Cuadro 3.19
Rango intercuartil de MCT ajustado, 2013-2015

Compañías Comparables	Rango ajustado
BG Staffing, Inc.	6.6%
FTI Consulting INC	12.2%
Heidrick & Struggles International INC	3.0%
Insperity, Inc.	3.9%
Kelly Services INC	1.9%
Kforce Inc.	6.6%
Korn/Ferry International	8.5%
Manpowergroup Inc.	4.4%
Navigant Consulting INC	12.2%
Prgx Global INC	4.5%
Köhler Sv	4.4%
Cuartil Superior	8.0%
Mediana	5.5%
Cuartil Inferior	4.0%

Fuente: elaboración propia con base en información obtenida de Osiris® y de la compañía.

III.7.3.9 CONCLUSIÓN

De acuerdo a los resultados obtenidos se concluye que al cierre del ejercicio fiscal concluido el 31 de diciembre de 2015 el MCT de 4.4% obtenido por Köhler Sv en la prestación de servicios administrativos y de personal, se encontró dentro del rango intercuartil de mercado generado a partir de una muestra de compañías comparables en funciones, activos y riesgos que se desarrollaron en circunstancias de negocio similares. Por lo anterior se puede asumir que en esta operación el importe erogado por Köhler Mx cumplió con lo estipulado por el principio de plena competencia.

CONSIDERACIONES FINALES

Con base en los postulados y objetivos presentados por los enfoques abordados en este trabajo, la principal conclusión que se obtiene es que dependiendo de la postura que se adopte los precios de transferencia pueden entenderse como una herramienta que coadyuva a optimizar la gestión y operación de un grupo empresarial conformado por diversas subsidiarias o bien como un instrumento de control, monitoreo y comprobación para evitar que se genere algún tipo de distorsión fiscal que afecte a uno o más sistemas tributarios.

En este sentido el incremento de la apertura económica entre naciones y el auge de la lógica productiva organizada a partir de procesos y transacciones fragmentadas en distintos puntos del orbe, coloca a los precios de transferencia como un elemento importante para la actuación de las EMN's y las AT's y en el proceso de internacionalización de la economía.

Desde la perspectiva microeconómica los precios de transferencia pueden ayudar, bajo una estructura empresarial integrada verticalmente y que opera a partir de divisiones inferiores y superiores, a aumentar el grado de eficiencia económica de las entidades productivas que la conforman al reducir la incertidumbre y establecer precios óptimos en sus intercambios de bienes y servicios.

Esta visión propone que al igualar el precio de transferencia con el costo marginal de la división superior respectiva, se generará un mecanismo de coordinación y eficiencia económica en la cual cada una de las divisiones generará los niveles de producción adecuados y por ende se maximizarán los beneficios totales de cada una de las divisiones o compañías que conforman el conglomerado empresarial.

Cabe mencionar que la premisa referida por la teoría microeconómica aplica tanto para mercados interiores como para exteriores competitivos y no competitivos siempre y cuando las divisiones productivas lleven a cabo operaciones económicas dentro del mismo país y se haga abstracción del pago de impuestos sobre la renta.

Sin embargo cuando se considera este último elemento y se toma en cuenta el comercio intrafirma a nivel internacional, el diferencial de tasas impositivas que existe en los diversos países del mundo genera un incentivo a la empresa con

múltiples divisiones productivas para utilizar estrategias de precios de transferencia, sean legales o ilícitas, para declarar la mayor parte de sus beneficios en las jurisdicciones donde existan tasas impositivas relativamente bajas o nulas y así maximizar a nivel de grupo sus ganancias después de impuestos.

De igual forma se advierte que ante la proliferación de procesos productivos fragmentados, los precios de transferencia pueden ayudar, al amparo de una estrategia horizontal explícita, a desarrollar o mantener una ventaja competitiva siempre y cuando se identifiquen las actividades más importantes que generan valor para los compradores por encima de su costo y que debido a la configuración de las interrelaciones comerciales entre unidades de negocios se obtenga una reducción de sus costos (fijos y variables) o bien elementos económicos para diferenciarse en el mercado.

Por otro lado el enfoque normativo-tributario de los precios de transferencia ha venido tomando mayor forma y alcance a partir del incremento de transacciones internacionales que celebran las EMN's en diversas partes del mundo. El objetivo primordial de las regulaciones emanadas de esta visión es que las AT's de cada país puedan proteger su base gravable y ejerzan su derecho de gravar las ganancias o utilidades obtenidas en su territorio.

Dado que en la práctica los intereses de la EMN's y la AT's en materia fiscal resultan muchas veces contrapuestos, la OCDE es el principal organismo internacional que se ha dado a la tarea con ambos actores de establecer el marco normativo, unificar criterios y proporcionar lineamientos generales en materia de precios de transferencia para tratar de minimizar los principales problemas que emanan del tema y evitar efectos contraproducentes para la economía mundial.

En este sentido las directrices de precios de transferencia de la OCDE establecen que el precio que pactan empresas de un mismo grupo por sus transacciones comerciales, debe apegarse al PPC el cual alude que las empresas relacionadas deben realizar sus operaciones económicas bajo las mismas condiciones de mercado abierto que esperarían encontrarse entre compañías independientes. El PPC se considera como el referente internacional a utilizar en este tipo de transacciones para efectos fiscales.

A pesar de que el PPC puede llegar a tener sus particularidades de aplicación en el acontecer cotidiano, hasta ahora es la mejor herramienta con la que cuenta la comunidad internacional ya que presenta más ventajas que inconvenientes. De igual forma hoy en día para aplicar adecuadamente el PPC se deben atender diversos criterios que buscan que los precios de transferencia sean consistentes con las actividades y entidades que generan valor y con ello evitar la erosión de la base imponible de las jurisdicciones donde las EMN's celebraron operaciones intercompañía.

Al conjuntar estas dos grandes visiones se puede apreciar que en materia económica lo que caracteriza a un sistema de precios de transferencia óptimo es que los directivos o encargados de la toma de decisiones de un grupo de empresas con múltiples establecimientos productivos deben establecer, vigilar, controlar y asegurar que los precios a los que se comercializa a nivel intrafirma sean tales que les permitan maximizar sus beneficios en términos microeconómicos y al mismo tiempo fiscalmente guarden consistencia con los resultados que terceros independientes hubieran obtenido en situaciones comparables de mercado.

De forma contraria al incurrir en una práctica de precios de transferencia que si bien se logre maximizar los beneficios globales de la compañía antes de impuestos pero simultáneamente traslade la carga impositiva de las operaciones con partes relacionadas de una jurisdicción a otra mucho más provechosa, entonces es muy probable que los riesgos que enfrente el grupo en su conjunto y su materialización económica ante las AT's merme un parte de las ganancias obtenidas antes de sus declaraciones impositivas.

Actualmente las empresas no pueden ignorar el enfoque normativo de los precios de transferencia y deben estar lo más actualizados en el tema ya que su evolución continuará adaptándose según cambie el entorno de negocios internacional, las reglas y limitantes que implementen los gobiernos de cada país. Esto queda de manifiesto al apreciar el progreso que han tenido los precios de transferencia a lo largo del tiempo desde su incipiente nacimiento en países como el Reino Unido y los EUA hasta la época contemporánea con los esfuerzos de diversas naciones y organismos internacionales para materializar e implementar el proyecto BEPS.

ANEXOS

- A. Información financiera de Köhler Mx y Köhler Sv.
- B. Información financiera de las empresas comparables.
- C. Descripción de negocios de empresas comparables.
- D. Matrices de aceptación y rechazo de empresas comparables.
- E. Ajustes de capital realizados a la información financiera de empresas comparables.

A. INFORMACIÓN FINANCIERA DE KÖHLER Mx.

Köhler Mx				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	31-dic-15	31-dic-14	31-dic-13	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Ventas Netas	61,467,481	72,102,008	70,591,021	68,053,503
Otros ingresos	240,215	0	0	80,072
Total de ingresos	61,707,696	72,102,008	70,591,021	68,133,575
Costo de Ventas	48,251,973	55,662,750	60,214,140	54,709,621
Utilidad Bruta	13,215,508	16,439,258	10,376,880	13,343,882
Gastos de Admon y Venta	10,792,819	14,539,417	7,990,558	11,107,598
Depreciación-Amortización	0	0	0	0
Total de Gastos de Operación	10,792,819	14,539,417	7,990,558	11,107,598
Utilidad de Operación	2,422,689	1,899,841	2,386,322	2,236,284
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	5,571,904	2,283,977	10,409,632	6,088,504
Cuentas por cobrar	12,226,504	7,534,755	4,530,165	8,097,141
Inventarios	7,657,410	7,452,792	2,411,241	5,840,481
Gastos anticipados	0	0	0	0
Otros Activos Circulantes	3,026,594	2,634,950	2,733,047	2,798,197
Total Activos Circulantes	28,482,412	19,906,473	20,084,085	22,824,323
Propiedad, planta y equipo neto	3,927,722	4,013,607	4,168,716	4,036,681
Inversiones y gastos anticipados	0	0	0	0
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	0	0	0	0
Cargos diferidos y otros activos	1,080,241	921,657	616,098	872,665
Total activos	33,490,374	24,841,737	24,868,899	27,733,670
PASIVO				
Cuentas por pagar	17,911,123	10,542,183	522,072	9,658,459
Otros pasivos	0	64,766	10,049,320	3,371,362
Pasivo total	17,911,123	10,606,949	10,571,392	13,029,821
Costo de Ventas + Gtos. De operación	59,044,792	70,202,167	68,204,699	65,817,219

Fuente: elaboración propia.

INFORMACIÓN FINANCIERA DE KÖHLER SV.

Köhler Sv				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	31-dic-15	31-dic-14	31-dic-13	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Total de ingresos	7,756,151	11,904,134	5,059,570	8,239,952
Costo de Ventas	7,429,388	11,279,338	4,875,955	7,861,560
Utilidad Bruta	326,763	624,796	183,615	378,391
Gastos de Admon y Venta	0	0	0	0
Depreciación-Amortización	0	0	0	0
Total de Gastos de Operación	0	0	0	0
Utilidad de Operación	326,763	624,796	183,615	378,391
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	35,276	47,824	48,443	43,848
Cuentas por cobrar	3,966,766	2,324,310	4,224,633	3,505,236
Inventarios	0	0	0	0
Gastos anticipados	6,924	14,475	7,425	9,608
Otros Activos Circulantes	0	0	0	0
Total Activos Circulantes	4,008,966	2,386,609	4,280,501	3,558,692
Propiedad, planta y equipo neto	174,445	168,702	249,668	197,605
Inversiones y gastos anticipados	0	0	0	0
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	0	0	0	0
Cargos diferidos y otros activos	0	0	0	0
Total activos	4,183,411	2,555,311	4,530,169	3,756,297
PASIVO				
Cuentas por pagar	2,322,696	1,440,321	1,910,637	1,891,218
Otros pasivos	1,285,224	1,065,287	159,139	836,550
Pasivo total	3,607,920	2,505,608	2,069,776	2,727,768
Costo de Ventas + Gtos. De operación	7,429,388	11,279,338	4,875,955	7,861,560

Fuente: elaboración propia.

B. INFORMACIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS COMPARABLES.

(Actividad de adquisición de inventarios para distribución de Köhler Mx)

Arrow Electronics INC				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	31-dic-13	31-dic-14	31-dic-15	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Total de ingresos	21,357,285	22,768,674	23,282,020	22,469,326
Costo de Ventas	18,566,061	19,773,572	20,248,595	19,529,409
Utilidad Bruta	2,791,224	2,995,102	3,033,425	2,939,917
Gastos de Admon y Venta	1,873,638	1,959,749	1,986,249	1,939,879
Depreciación-Amortización	131,141	234,048	155,754	173,648
Total de Gastos de Operación	2,004,779	2,193,797	2,142,003	2,113,526
Utilidad de Operación	786,445	801,305	891,422	826,391
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	390,602	400,355	273,090	354,682
Cuentas por cobrar	5,769,759	6,043,850	6,161,418	5,991,676
Inventarios	2,167,287	2,335,257	2,466,490	2,323,011
Gastos anticipados	0	0	0	0
Otros Activos Circulantes	258,122	253,145	285,473	265,580
Total Activos Circulantes	8,585,770	9,032,607	9,186,471	8,934,949
Propiedad, planta y equipo neto	632,389	636,299	700,178	656,289
Inversiones y gastos anticipados	0	0	0	0
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	2,465,362	2,404,920	2,758,158	2,542,813
Cargos diferidos y otros activos	377,362	361,475	377,123	371,987
Total activos	12,060,883	12,435,301	13,021,930	12,506,038
PASIVO				
Cuentas por pagar	5,301,946	5,838,021	6,056,152	5,732,040
Otros pasivos	2,578,705	2,443,310	2,823,335	2,615,117
Pasivo total	7,880,651	8,281,331	8,879,487	8,347,156

Fuente: Osiris®.

Avnet INC				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	02-jul-13	02-jul-14	02-jul-15	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Total de ingresos	27,499,654	27,924,657	26,219,279	27,214,530
Costo de Ventas	24,136,723	24,584,192	23,055,265	23,925,393
Utilidad Bruta	3,362,931	3,340,465	3,164,014	3,289,137
Gastos de Admon y Venta	2,341,168	2,274,642	2,170,524	2,262,111
Depreciación-Amortización	137,200	147,345	126,503	137,016
Total de Gastos de Operación	2,478,368	2,421,987	2,297,027	2,399,127
Utilidad de Operación	884,563	918,478	866,987	890,009
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	928,971	932,553	1,031,478	964,334
Cuentas por cobrar	5,220,528	5,054,307	4,975,120	5,083,318
Inventarios	2,613,363	2,482,183	2,856,231	2,650,592
Gastos anticipados	191,337	173,030	141,144	168,504
Otros Activos Circulantes	0	0	0	0
Total Activos Circulantes	8,954,199	8,642,073	9,003,973	8,866,748
Propiedad, planta y equipo neto	534,999	568,779	612,658	572,145
Inversiones y gastos anticipados	0	0	0	0
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	1,532,776	1,378,487	1,359,617	1,423,627
Cargos diferidos y otros activos	228,680	210,614	263,557	234,284
Total activos	11,250,654	10,799,953	11,239,805	11,096,804
PASIVO				
Cuentas por pagar	4,978,826	4,272,296	4,942,493	4,731,205
Otros pasivos	1,381,635	1,842,636	1,606,026	1,610,099
Pasivo total	6,360,461	6,114,932	6,548,519	6,341,304

Fuente: Osiris®.

Infosonics Corporation				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	31-dic-13	31-dic-14	31-dic-15	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Total de ingresos	37,895	48,144	47,833	44,624
Costo de Ventas	30,690	39,745	40,322	36,919
Utilidad Bruta	7,205	8,399	7,511	7,705
Gastos de Admon y Venta	6,751	7,379	8,339	7,490
Depreciación-Amortización	263	146	92	167
Total de Gastos de Operación	7,014	7,525	8,431	7,657
Utilidad de Operación	191	874	-920	48
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	2,369	1,464	2,647	2,160
Cuentas por cobrar	11,856	15,644	9,291	12,264
Inventarios	2,467	5,880	6,637	4,995
Gastos anticipados	3,435	2,778	2,025	2,746
Otros Activos Circulantes	163	70	96	110
Total Activos Circulantes	20,290	25,836	20,696	22,274
Propiedad, planta y equipo neto	200	137	156	164
Inversiones y gastos anticipados	0	0	0	0
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	0	0	0	0
Cargos diferidos y otros activos	179	31	129	113
Total activos	20,669	26,004	20,981	22,551
PASIVO				
Cuentas por pagar	4,341	9,900	6,741	6,994
Otros pasivos	0	0	0	0
Pasivo total	4,341	9,900	6,741	6,994

Fuente: Osiris®.

Senkron Guvenlik VE Iletisim Sistemleri A.S.				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	31-dic-13	31-dic-14	31-dic-15	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Total de ingresos	12,223	14,106	10,949	12,426
Costo de Ventas	9,277	11,419	9,229	9,975
Utilidad Bruta	2,946	2,687	1,720	2,451
Gastos de Admon y Venta	1,909	1,945	2,965	2,273
Depreciación-Amortización	82	91	90	88
Total de Gastos de Operación	1,991	2,036	3,055	2,361
Utilidad de Operación	955	651	-1,335	91
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	1,031	483	660	725
Cuentas por cobrar	2,711	3,268	5,408	3,796
Inventarios	905	907	1,429	1,080
Gastos anticipados	352	204	222	260
Otros Activos Circulantes	0	38	813	284
Total Activos Circulantes	5,000	4,901	8,533	6,145
Propiedad, planta y equipo neto	193	178	264	212
Inversiones y gastos anticipados	0	0	0	0
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	21	26	31	26
Cargos diferidos y otros activos	25	15	81	40
Total activos	5,239	5,119	8,910	6,423
PASIVO				
Cuentas por pagar	2,310	1,505	4,890	2,902
Otros pasivos	38	50	82	57
Pasivo total	2,348	1,555	4,973	2,959

Fuente: Osiris®.

Surge Components INC				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	30-nov-13	30-nov-14	30-nov-15	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Total de ingresos	25,291	27,218	29,734	27,414
Costo de Ventas	18,330	20,542	22,301	20,391
Utilidad Bruta	6,961	6,676	7,434	7,024
Margen de Utilidad	0	0	0	0
Gastos de Admon y Venta	5,518	5,915	6,297	5,910
Depreciación-Amortización	55	49	40	48
Total de Gastos de Operación	5,573	5,963	6,336	5,958
Utilidad de Operación	1,388	713	1,097	1,066
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	4,288	6,175	7,169	5,877
Cuentas por cobrar	4,963	4,434	4,694	4,697
Inventarios	3,673	3,258	3,199	3,377
Gastos anticipados	606	529	381	505
Otros Activos Circulantes	0	0	0	0
Total Activos Circulantes	13,530	14,396	15,443	14,456
Propiedad, planta y equipo neto	75	85	105	88
Inversiones y gastos anticipados	0	0	0	0
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	0	0	0	0
Cargos diferidos y otros activos	1,104	899	762	922
Total activos	14,709	15,380	16,310	15,466
PASIVO				
Cuentas por pagar	4,430	4,631	4,363	4,475
Otros pasivos	36	41	42	39
Pasivo total	4,466	4,671	4,405	4,514

Fuente: Osiris®.

Taitron Components INC				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	31-dic-13	31-dic-14	31-dic-15	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Total de ingresos	6,268	5,824	5,674	5,922
Costo de Ventas	4,673	4,191	3,757	4,207
Utilidad Bruta	1,595	1,633	1,917	1,715
Margen de Utilidad	0	0	1	0
Gastos de Admon y Venta	2,331	2,136	2,101	2,189
Depreciación-Amortización	188	460	155	268
Total de Gastos de Operación	2,519	2,596	2,256	2,457
Utilidad de Operación	-924	-963	-339	-742
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	2,724	3,470	3,692	3,295
Cuentas por cobrar	511	534	291	445
Inventarios	10,151	8,486	9,015	9,217
Gastos anticipados	109	127	160	132
Otros Activos Circulantes	0	0	0	0
Total Activos Circulantes	13,495	12,617	13,158	13,090
Propiedad, planta y equipo neto	4,462	4,321	4,203	4,329
Inversiones y gastos anticipados	405	0	0	135
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	0	0	0	0
Cargos diferidos y otros activos	1,276	988	688	984
Total activos	19,638	17,926	18,049	18,538
PASIVO				
Cuentas por pagar	856	1,136	1,843	1,278
Otros pasivos	1,619	1,110	1,104	1,278
Pasivo total	2,475	2,246	2,947	2,556

Fuente: Osiris®.

Tessco Technologies INC				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	27-mar-13	27-mar-14	27-mar-15	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Total de ingresos	560,087	549,619	530,682	546,796
Costo de Ventas	428,864	427,397	413,986	423,416
Utilidad Bruta	131,223	122,222	116,696	123,380
Margen de Utilidad	0	0	0	0
Gastos de Admon y Venta	99,868	102,687	102,932	101,829
Depreciación-Amortización	4,865	4,584	4,730	4,726
Total de Gastos de Operación	104,733	107,270	107,662	106,555
Utilidad de Operación	26,490	14,952	9,034	16,825
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	11,468	7,524	16,883	11,958
Cuentas por cobrar	67,496	59,572	58,316	61,795
Inventarios	61,956	72,364	53,904	62,741
Gastos anticipados	9,250	10,869	5,917	8,679
Otros Activos Circulantes	0	0	0	0
Total Activos Circulantes	150,169	150,329	135,020	145,172
Propiedad, planta y equipo neto	22,765	21,112	19,895	21,258
Inversiones y gastos anticipados	0	0	0	0
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	12,535	11,685	11,685	11,968
Cargos diferidos y otros activos	1,491	3,116	2,816	2,474
Total activos	186,960	186,241	169,416	180,872
PASIVO				
Cuentas por pagar	62,079	68,108	52,496	60,894
Otros pasivos	10,054	4,991	4,393	6,479
Pasivo total	72,132	73,099	56,889	67,373

Fuente: Osiris®.

Voxx International Corporation				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	28-feb-13	28-feb-14	28-feb-15	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Total de ingresos	809,709	757,498	680,746	749,318
Costo de Ventas	563,278	518,063	469,223	516,855
Utilidad Bruta	246,431	239,435	211,523	232,463
Margen de Utilidad	0	0	0	0
Gastos de Admon y Venta	174,577	168,985	159,895	167,819
Depreciación-Amortización	73,744	24,869	24,908	41,174
Total de Gastos de Operación	248,321	193,854	184,803	208,993
Utilidad de Operación	-1,890	45,581	26,720	23,470
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	10,603	8,448	11,767	10,273
Cuentas por cobrar	147,054	102,766	87,055	112,292
Inventarios	144,339	156,649	144,028	148,339
Gastos anticipados	18,955	24,913	16,266	20,045
Otros Activos Circulantes	4,906	8,664	4,935	6,168
Total Activos Circulantes	325,857	301,440	264,051	297,116
Propiedad, planta y equipo neto	83,222	69,783	79,422	77,476
Inversiones y gastos anticipados	14,102	12,413	10,206	12,240
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	292,250	264,329	289,371	281,983
Cargos diferidos y otros activos	45,821	41,686	34,346	40,618
Total activos	761,252	689,651	677,396	709,433
PASIVO				
Cuentas por pagar	146,780	147,403	131,884	142,022
Otros pasivos	170,786	133,970	147,936	150,897
Pasivo total	317,566	281,373	279,820	292,920

Fuente: Osiris®.

INFORMACIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS COMPARABLES.

(Actividad de prestación de servicios administrativos de Köhler Sv)

BG Staffing, Inc.				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	27-dic-13	27-dic-14	27-dic-15	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Ventas Netas	151,678	172,811	217,534	180,674
Costo de Ventas	122,616	138,283	169,627	143,509
Utilidad Bruta	29,062	34,527	47,907	37,165
Gastos de Admon y Venta	19,040	24,084	30,390	24,505
Depreciación-Amortización	4,894	4,642	5,544	5,027
Total de Gastos de Operación	23,934	28,726	35,934	29,531
Utilidad de Operación	5,128	5,801	11,973	7,634
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	0	0	0	0
Cuentas por cobrar	23,347	22,030	32,324	25,901
Inventarios	0	0	0	0
Gastos anticipados	1,466	625	861	984
Otros Activos Circulantes	437	247	134	273
Total Activos Circulantes	25,250	22,902	33,320	27,157
Propiedad, planta y equipo neto	208	117	468	264
Inversiones y gastos anticipados	0	0	0	0
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	24,353	20,679	39,966	28,333
Cargos diferidos y otros activos	8,812	9,577	10,645	9,678
Total activos	58,623	53,276	84,400	65,433
PASIVO				
Cuentas por pagar	16,859	14,599	23,304	18,254
Otros pasivos	33,661	22,314	35,167	30,381
Pasivo total	50,520	36,913	58,471	48,635

Fuente: Osiris®.

FTI Consulting INC				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	31-dic-13	31-dic-14	31-dic-15	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Ventas Netas	1,652,432	1,756,212	1,779,149	1,729,264
Costo de Ventas	1,032,377	1,125,152	1,151,778	1,103,102
Utilidad Bruta	620,055	631,060	627,371	626,162
Gastos de Admon y Venta	378,881	414,545	413,168	402,198
Depreciación-Amortización	116,390	35,126	31,392	60,969
Total de Gastos de Operación	495,271	449,671	444,560	463,167
Utilidad de Operación	124,784	181,389	182,811	162,995
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	205,833	283,680	149,760	213,091
Cuentas por cobrar	476,445	485,101	499,784	487,110
Inventarios	0	0	0	0
Gastos anticipados	57,596	29,566	30,779	39,314
Otros Activos Circulantes	63,987	58,494	61,302	61,261
Total Activos Circulantes	803,861	856,841	741,625	800,776
Propiedad, planta y equipo neto	79,007	82,163	74,760	78,643
Inversiones y gastos anticipados	0	0	0	0
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	1,315,881	1,288,723	1,262,233	1,288,946
Cargos diferidos y otros activos	166,198	163,872	150,400	160,157
Total activos	2,364,947	2,391,599	2,229,018	2,328,521
PASIVO				
Cuentas por pagar	384,330	367,092	347,077	366,166
Otros pasivos	938,358	921,761	734,338	864,819
Pasivo total	1,322,688	1,288,853	1,081,415	1,230,985

Fuente: Osiris®.

Heidrick & Struggles International INC				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	31-dic-13	31-dic-14	31-dic-15	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Ventas Netas	461,995	494,292	531,139	495,809
Costo de Ventas	16,275	15,312	13,700	15,096
Utilidad Bruta	445,720	478,980	517,439	480,713
Gastos de Admon y Venta	446,430	467,639	497,077	470,382
Depreciación-Amortización	16,275	15,312	13,700	15,096
Total de Gastos de Operación	462,705	482,951	510,777	485,478
Utilidad de Operación	-16,985	-3,971	6,662	-4,765
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	181,646	211,352	190,452	194,483
Cuentas por cobrar	71,666	68,353	76,058	72,026
Inventarios	0	0	0	0
Gastos anticipados	22,847	14,536	19,197	18,860
Otros Activos Circulantes	14,615	23,994	23,256	20,622
Total Activos Circulantes	290,774	318,235	308,963	305,991
Propiedad, planta y equipo neto	34,961	30,417	36,498	33,959
Inversiones y gastos anticipados	13,848	13,709	14,145	13,901
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	149,911	143,115	149,809	147,612
Cargos diferidos y otros activos	77,578	76,854	77,448	77,293
Total activos	567,072	582,330	586,863	578,755
PASIVO				
Cuentas por pagar	175,787	205,848	229,430	203,688
Otros pasivos	129,564	118,109	88,486	112,053
Pasivo total	305,351	323,957	317,916	315,741

Fuente: Osiris®.

Insperty, Inc.				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	31-dic-13	31-dic-14	31-dic-15	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Ventas Netas	2,256,112	2,357,788	2,603,614	2,405,838
Costo de Ventas	1,862,861	1,953,983	2,165,747	1,994,197
Utilidad Bruta	393,251	403,805	437,867	411,641
Gastos de Admon y Venta	312,622	331,257	343,123	329,001
Depreciación-Amortización	24,406	25,074	29,045	26,175
Total de Gastos de Operación	337,028	356,331	372,168	355,176
Utilidad de Operación	56,223	47,474	65,699	56,465
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	225,755	276,456	269,538	257,250
Cuentas por cobrar	57,739	67,655	53,526	59,640
Inventarios	0	0	0	0
Gastos anticipados	18,823	21,301	7,417	15,847
Otros Activos Circulantes	216,660	169,150	201,692	195,834
Total Activos Circulantes	518,977	534,562	532,173	528,571
Propiedad, planta y equipo neto	86,415	84,345	61,759	77,506
Inversiones y gastos anticipados	0	0	0	0
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	18,434	14,457	13,588	15,493
Cargos diferidos y otros activos	96,394	130,600	167,517	131,504
Total activos	720,220	763,964	775,037	753,074
PASIVO				
Cuentas por pagar	436,687	496,451	487,711	473,616
Otros pasivos	76,601	92,048	124,746	97,798
Pasivo total	513,288	588,499	612,457	571,415

Fuente: Osiris®.

Kelly Services INC				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	03-ene-13	03-ene-14	03-ene-15	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Ventas Netas	5,413,100	5,562,700	5,518,200	5,498,000
Costo de Ventas	4,505,200	4,634,000	4,576,500	4,571,900
Utilidad Bruta	907,900	928,700	941,700	926,100
Gastos de Admon y Venta	830,900	873,100	852,700	852,233
Depreciación-Amortización	22,100	21,700	22,300	22,033
Total de Gastos de Operación	853,000	894,800	875,000	874,267
Utilidad de Operación	54,900	33,900	66,700	51,833
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	125,700	83,100	42,200	83,667
Cuentas por cobrar	1,023,100	1,122,800	1,139,100	1,095,000
Inventarios	0	0	0	0
Gastos anticipados	87,700	82,300	45,800	71,933
Otros Activos Circulantes	0	0	0	0
Total Activos Circulantes	1,236,500	1,288,200	1,227,100	1,250,600
Propiedad, planta y equipo neto	92,000	93,000	88,900	91,300
Inversiones y gastos anticipados	80,700	97,900	142,300	106,967
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	94,600	93,000	91,600	93,067
Cargos diferidos y otros activos	375,500	443,700	532,000	450,400
Total activos	1,879,300	2,015,800	2,081,900	1,992,333
PASIVO				
Cuentas por pagar	762,000	860,100	815,800	812,633
Otros pasivos	214,000	224,100	228,400	222,167
Pasivo total	976,000	1,084,200	1,044,200	1,034,800

Fuente: Osiris®.

Kforce Inc.				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	31-dic-13	31-dic-14	31-dic-15	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Ventas Netas	1,073,728	1,217,331	1,319,238	1,203,432
Costo de Ventas	729,352	842,586	905,106	825,681
Utilidad Bruta	344,376	374,745	414,132	377,751
Gastos de Admon y Venta	307,944	315,338	330,416	317,899
Depreciación-Amortización	24,356	10,058	9,849	14,754
Total de Gastos de Operación	332,300	325,396	340,265	332,654
Utilidad de Operación	12,076	49,349	73,867	45,097
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	875	1,238	1,497	1,203
Cuentas por cobrar	179,095	204,710	198,933	194,246
Inventarios	0	0	0	0
Gastos anticipados	15,196	15,150	13,578	14,641
Otros Activos Circulantes	7,720	3,311	526	3,852
Total Activos Circulantes	202,886	224,409	214,534	213,943
Propiedad, planta y equipo neto	36,728	35,330	37,476	36,511
Inversiones y gastos anticipados	24,910	25,715	25,489	25,371
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	59,365	54,657	52,252	55,425
Cargos diferidos y otros activos	48,789	49,526	47,560	48,625
Total activos				379,875
PASIVO				
Cuentas por pagar	89,973	94,183	87,746	90,634
Otros pasivos	100,562	130,351	124,449	118,454
Pasivo total	190,535	224,534	212,195	209,088

Fuente: Osiris®.

Korn/Ferry Internacional				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	30-abr-13	30-abr-14	30-abr-15	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Ventas Netas	995,559	1,066,066	1,346,714	1,136,113
Costo de Ventas	39,910	39,689	59,824	46,474
Utilidad Bruta	955,649	1,026,377	1,286,890	1,089,639
Gastos de Admon y Venta	834,187	875,281	1,164,965	958,144
Depreciación-Amortización	26,172	27,600	36,220	29,997
Total de Gastos de Operación	860,359	902,881	1,201,185	988,142
Utilidad de Operación	95,290	123,496	85,705	101,497
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	333,717	380,838	273,252	329,269
Cuentas por cobrar	175,986	188,543	315,975	226,835
Inventarios	0	0	0	0
Gastos anticipados	34,441	31,054	43,130	36,208
Otros Activos Circulantes	8,244	10,966	20,579	13,263
Total Activos Circulantes	552,388	611,401	652,936	605,575
Propiedad, planta y equipo neto	60,434	62,088	95,436	72,653
Inversiones y gastos anticipados	154,823	153,682	181,332	163,279
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	307,142	302,341	823,099	477,527
Cargos diferidos y otros activos	304,136	316,214	315,791	312,047
Total activos	1,378,923	1,445,726	2,068,594	1,631,081
PASIVO				
Cuentas por pagar	286,933	306,010	476,264	356,402
Otros pasivos	191,197	196,542	377,036	254,925
Pasivo total	478,130	502,552	853,300	611,327

Fuente: Osiris®.

Manpowergroup Inc.				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	31-dic-13	31-dic-14	31-dic-15	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Ventas Netas	20,250,500	20,762,800	19,329,900	20,114,400
Costo de Ventas	16,789,500	17,190,800	15,956,400	16,645,567
Utilidad Bruta	3,461,000	3,572,000	3,373,500	3,468,833
Gastos de Admon y Venta	2,765,400	2,768,300	2,606,900	2,713,533
Depreciación-Amortización	94,300	83,800	77,700	85,267
Total de Gastos de Operación	2,859,700	2,852,100	2,684,600	2,798,800
Utilidad de Operación	601,300	719,900	688,900	670,033
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	737,600	699,200	730,500	722,433
Cuentas por cobrar	4,277,900	4,134,500	4,243,000	4,218,467
Inventarios	0	0	0	0
Gastos anticipados	161,300	147,800	119,000	142,700
Otros Activos Circulantes	66,200	0	0	22,067
Total Activos Circulantes	5,243,000	4,981,500	5,092,500	5,105,667
Propiedad, planta y equipo neto	166,000	149,100	147,100	154,067
Inversiones y gastos anticipados	0	0	0	0
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	1,400,000	1,362,000	1,583,900	1,448,633
Cargos diferidos y otros activos	479,300	688,600	694,000	620,633
Total activos	7,288,300	7,181,200	7,517,500	7,329,000
PASIVO				
Cuentas por pagar	3,509,600	3,353,800	3,451,000	3,438,133
Otros pasivos	864,500	884,400	1,441,800	1,063,567
Pasivo total	4,374,100	4,238,200	4,892,800	4,501,700

Fuente: Osiris®.

Navigant Consulting INC				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	31-dic-13	31-dic-14	31-dic-15	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Ventas Netas	835,585	859,617	919,486	871,563
Costo de Ventas	589,119	612,222	657,572	619,638
Utilidad Bruta	246,466	247,395	261,914	251,925
Gastos de Admon y Venta	119,965	130,524	134,698	128,396
Depreciación-Amortización	23,006	148,927	32,323	68,085
Total de Gastos de Operación	142,971	279,451	167,021	196,481
Utilidad de Operación	103,495	-32,056	94,893	55,444
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	1,968	2,648	8,895	4,504
Cuentas por cobrar	167,066	187,652	216,660	190,459
Inventarios	0	0	0	0
Gastos anticipados	36,962	36,896	26,387	33,415
Otros Activos Circulantes	4,906	3,701	3,342	3,983
Total Activos Circulantes	210,902	230,897	255,284	232,361
Propiedad, planta y equipo neto	44,338	60,617	76,717	60,557
Inversiones y gastos anticipados	0	0	0	0
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	631,707	596,756	662,931	630,465
Cargos diferidos y otros activos	17,250	15,223	20,964	17,812
Total activos	904,197	903,493	1,015,896	941,195
PASIVO				
Cuentas por pagar	137,862	160,396	143,940	147,399
Otros pasivos	169,260	200,506	278,418	216,061
Pasivo total	307,122	360,902	422,358	363,461

Fuente: Osiris®.

Prgx Global INC				
EJERCICIO FISCAL TERMINADO AL:	31-dic-13	31-dic-14	31-dic-15	Prom. 3 años
ESTADO DE RESULTADOS				
Ventas Netas	195,216	164,192	138,302	165,903
Costo de Ventas	122,545	115,959	93,134	110,546
Utilidad Bruta	72,671	48,233	45,168	55,357
Gastos de Admon y Venta	52,757	40,788	32,284	41,943
Depreciación-Amortización	17,435	9,747	7,810	11,664
Total de Gastos de Operación	70,192	50,535	40,094	53,607
Utilidad de Operación	2,479	-2,302	5,074	1,750
BALANCE GENERAL				
ACTIVO				
Caja y Bancos	43,700	25,735	15,122	28,186
Cuentas por cobrar	38,079	35,182	28,543	33,935
Inventarios	0	0	0	0
Gastos anticipados	3,917	3,421	2,323	3,220
Otros Activos Circulantes	2,299	2,046	1,788	2,044
Total Activos Circulantes	87,995	66,384	47,776	67,385
Propiedad, planta y equipo neto	13,994	12,220	11,580	12,598
Inversiones y gastos anticipados	0	0	0	0
Inversiones en capital (Acciones)	0	0	0	0
Intangibles	27,268	22,475	18,494	22,746
Cargos diferidos y otros activos	3,572	1,703	2,541	2,605
Total activos	132,829	102,782	80,391	105,334
PASIVO				
Cuentas por pagar	37,489	30,378	26,135	31,334
Otros pasivos	1,512	1,418	1,841	1,590
Pasivo total	39,001	31,796	27,976	32,924

Fuente: Osiris®.

C. DESCRIPCIÓN DE NEGOCIOS DE EMPRESAS COMPARABLES.

(Actividad de adquisición de inventarios para distribución de Köhler Mx)

1. Arrow Electronics INC

US SIC, Código base: 506

Última información disponible: 31/12/2015

Arrow Electronics, Inc. es un proveedor de productos, servicios y soluciones para usuarios industriales y comerciales de componentes electrónicos y soluciones informáticas empresariales. La Compañía tiene una cartera de ofertas de productos disponibles de componentes electrónicos y proveedores de soluciones de computación empresarial, junto con una gama de servicios, soluciones y herramientas para clientes industriales y comerciales. La Compañía opera en dos segmentos: "Global Components y Global Enterprise Computing Solutions". La Compañía distribuye componentes electrónicos a fabricantes de equipos originales y fabricantes de contrato a través de su segmento de Componentes Globales y proporciona soluciones de computación empresarial a revendedores de valor agregado (VARs) a través de su segmento Global Enterprise Computing Solutions. La cartera de soluciones de computación de Global Enterprise Computing Solutions incluye soluciones de datacenter, cloud, seguridad y analítica.

2. Avnet INC

US SIC, Código base: 506

Última información disponible: 02/07/2015

Avnet, Inc. es un distribuidor de componentes electrónicos, computadoras empresariales, productos de redes y almacenamiento y software, soluciones y servicios de tecnología de la información y subsistemas integrados. La Compañía opera a través de dos segmentos: Marketing Electrónico (EM) y Soluciones Tecnológicas (TS). El segmento EM comercializa y vende semiconductores y dispositivos de interconexión, pasivos y electromecánicos (IP & E) y productos integrados a una base de clientes que sirve a varios mercados finales. El segmento TS se centra en la distribución de servidores y sistemas informáticos empresariales, software, almacenamiento, servicios y soluciones de los fabricantes de tecnología y desarrolladores de software. También proporciona unidades de disco duro, microprocesador, placa madre y tecnologías dinámicas de módulos de memoria de acceso aleatorio a fabricantes de computadoras de uso general y constructores de sistemas. Tiene operaciones en las Américas; Europa, Oriente Medio y África (EMEA), y Asia / Pacífico, compuesta por Asia, Australia y Nueva Zelanda (Asia).

3. Infosonics Corporation

US SIC, Código base: 506

Última información disponible: 31/12/2015

InfoSonics Corporation es un proveedor de teléfonos inalámbricos (teléfonos, teléfonos celulares, teléfonos móviles, teléfonos con funciones y teléfonos inteligentes), tablets y accesorios para carriers y distribuidores en Latinoamérica y Estados Unidos. La Compañía define, origina y vende una línea de productos que incluyen una amplia gama de teléfonos con funciones globales de comunicación móvil (GSM) y teléfonos inteligentes basados en Android. La Compañía también ofrece servicio y soporte en los países donde se venden sus productos. Proporciona terminales inalámbricos y accesorios a operadores, distribuidores y clientes de fabricantes de equipos originales (OEM) en América Latina, Asia Pacífico, Europa, África y Estados Unidos. Sus productos verykool se venden en más de 20 países y alrededor de cinco continentes alrededor del mundo.

4. Senkron Guvenlik VE Iletisim Sistemleri A.S.

US SIC, Código base: 504

Última información disponible: 31/12/2015

La empresa se dedica a la distribución mayorista de sistemas de seguridad. Fue establecido en 1997 y tiene su oficina registrada estratégicamente situada en Estambul, Turquía. Ofrece soluciones tecnológicas y servicios en el sector de la seguridad y las comunicaciones para las instituciones privadas o gubernamentales líderes en Turquía. Los productos que ofrece incluyen: sistemas de circuito cerrado de televisión; Sistemas de grabación y transmisión de vídeo digital; Sistemas de control y gestión de accesos; Sistemas biométricos de verificación de identidad de mano y huella digital; Sistemas de alarma antirrobo; Sistemas de alarma contra incendios; Sistemas de extinción de incendios; Sistemas de detección de intrusión en el perímetro exterior; Sistemas remotos de transmisión por fibra óptica y redes de vídeo; Sistemas de intercomunicación y video portero; Sistemas de reconocimiento de placas de coche; Receptor de alarma digital y software de alarma, entre otros.

5. Surge Components INC

US SIC, Código base: 506

Última información disponible: 30/11/2015

Surge Components, Inc. (Surge) es un proveedor de productos y componentes electrónicos. Los productos de la Compañía incluyen condensadores, que son dispositivos de almacenamiento de energía eléctrica, y componentes discretos, tales como rectificadores semiconductores, transistores y diodos, que son productos de semiconductores de baja potencia de una sola función que se empaquetan solos en comparación con circuitos integrados, tales como microprocesadores. Los productos que

la empresa vende se utilizan en los circuitos electrónicos de productos, incluyendo automóviles, telecomunicaciones, audio, teléfonos celulares, computadoras, electrónica de consumo, abridores de puertas de garaje, electrodomésticos, fuentes de alimentación y equipos de seguridad. Los productos que vende la empresa se venden tanto a fabricantes de equipos originales (OEM) como a distribuidores de las líneas de productos que vende. Surge suministra una gama de componentes electrónicos, que se pueden dividir en aproximadamente dos categorías, incluyendo condensadores y componentes discretos.

6. Taitron Components INC

US SIC, Código base: 506

Última información disponible: 31/12/2015

Taitron Components Incorporated (Taitron) es un distribuidor de componentes electrónicos y proveedor de componentes electrónicos originales diseñados y fabricados (ODM). La Compañía se dedica al negocio de proveer distribución y servicios para componentes electrónicos. La oferta de productos de la compañía abarca desde semiconductores discretos hasta dispositivos electrónicos. La compañía también ofrece ingeniería y servicios, centrándose en proporcionar a los fabricantes electrónicos de contrato (CEM) y fabricantes de equipos originales (OEMs) con servicios de ODM para sus proyectos (ODM Projects). Los productos de la compañía incluyen rectificadores, diodos, transistores, dispositivos optoelectrónicos y componentes pasivos. Las ubicaciones de la Compañía en Taiwán y China brindan soporte para la compra de inventarios, compras y coordinación de la fabricación de sus Componentes ODM y Proyectos ODM.

7. Tessco Technologies INC

US SIC, Código base: 506

Última información disponible: 27/03/2015

Esta empresa se dedica al suministro de comunicaciones inalámbricas y productos y soluciones de redes para profesionales que diseñan, construyen, administran, mantienen y usan sistemas inalámbricos móviles, fijos y en construcción principalmente en los Estados Unidos. La compañía es un proveedor líder de productos y soluciones de servicio en la industria de las comunicaciones inalámbricas. Opera en tres segmentos: Dispositivos Móviles y Accesorios (ofrece teléfonos celulares, buscapersonas y radios bidireccionales y accesorios relacionados, tales como baterías de repuesto, estuches, altavoces, amplificadores móviles, fuentes de alimentación, auriculares, soportes, antenas de automóviles y Dispositivos de datos inalámbricos); Infraestructura de red (proporciona antenas de estaciones base, líneas de cable y de transmisión, equipos fijos de banda ancha, sistemas de filtrado, torres pequeñas, dispositivos de protección contra rayos, conectores y hardware diverso); Instalación, prueba y mantenimiento (proporciona productos que se

utilizan para instalar, afinar, mantener y reparar equipos de comunicaciones inalámbricas incluyendo dispositivos de frecuencia, voltaje y medidores de potencia, así como herramientas, hardware, reemplazo y componentes y suministros).

8. Voxx International Corporation

US SIC, Código base: 506

Última información disponible: 29/02/2015

VOXX International Corporation se dedica a la distribución al por mayor de comunicaciones inalámbricas, entretenimiento móvil y productos de electrónica de consumo. Es un proveedor internacional líder y proveedor de servicios de valor agregado en la industria de la electrónica de consumo. Sus productos incluyen: Electrónica Móvil (productos de sonido automáticos tales como radios, altavoces, amplificadores y cambiadores DC, y productos de video móvil, sistemas de entretenimiento móvil de consola, reproductores de videocasete, opciones de juego, seguridad automotriz y sistemas de arranque remoto y accesorios para automoción); y electrónica de consumo (estéreo doméstico y portátil, radios bidireccionales, televisores LCD y reproductor de música MP-3 y grabadores de música en Internet).

DESCRIPCIÓN DE NEGOCIOS DE EMPRESAS COMPARABLES.

(Actividad de prestación de servicios administrativos de Köhler Sv)

1. BG Staffing, Inc.

US SIC, Código base: 736

Última información disponible: 27/12/2015

BG Staffing, Inc. (BG Staffing) es un proveedor de servicios temporales de personal. La Compañía provee trabajadores temporales a una variedad de clientes que buscan igualar sus requerimientos de mano de obra a sus necesidades empresariales. Sus clientes operan en un conjunto diverso de industrias. Las operaciones de la Compañía están organizadas en tres segmentos: Comercial, Multifamiliar y Profesional. Los servicios de personal temporal de la Compañía consisten en asignaciones de personal a la demanda o de corto plazo, contratación de personal y administración de la administración in situ. Los servicios de personal a corto plazo ayudan a los empleadores a lidiar con las demandas de los empleados causadas por factores tales como la estacionalidad, las fluctuaciones en la demanda de los clientes, las vacaciones, las enfermedades, el permiso parental y los proyectos especiales. Los servicios de contratación de personal de la Compañía colocan a los empleados temporales con clientes por periodos de tiempo de más de tres meses o por tiempo indefinido.

2. FTI Consulting INC

US SIC, Código base: 874

Última información disponible: 31/12/2015

FTI Consulting, Inc. (FTI Consulting) es una empresa de asesoramiento empresarial. La Compañía opera a través de cinco segmentos: Finanzas Corporativas y Reestructuración, Consultoría Forense y Litigios, Consultoría Económica, Tecnología y Comunicaciones Estratégicas. Su segmento de Finanzas Corporativas y Reestructuración se centra en las necesidades estratégicas, operativas, financieras y de capital de las empresas de todo el mundo. Su segmento de Consultoría Forense y Litigios brinda a los bufetes de abogados, empresas, clientes gubernamentales y otras partes interesadas asesoría en disputas, investigaciones, análisis de datos y servicios de mitigación de riesgos, así como servicios de gestión interina y mejora de desempeño para sus clientes de soluciones de salud. Su segmento de Consultoría Económica ofrece a los bufetes de abogados, empresas, entidades gubernamentales y otras partes interesadas el análisis de cuestiones económicas complejas para su uso en procedimientos de arbitraje legal, regulatorio e internacional, toma de decisiones estratégicas y debates de políticas públicas.

3. Heidrick & Struggles International INC

US SIC, Código base: 736

Última información disponible: 31/12/2015

Heidrick & Struggles International, Inc. (Heidrick & Struggles) es una firma de consultoría que ofrece servicios de consultoría de liderazgo y configuración de la cultura de búsqueda de ejecutivos a empresas y líderes empresariales de todo el mundo. La Compañía opera sus servicios de consultoría y búsqueda de ejecutivos en tres regiones geográficas, incluyendo las Américas (que incluyen a los países de América del Norte y del Sur), Europa (que incluye los continentes de Europa y África) y Asia Pacífico Medio Este). Su segmento de Diseño de Cultura opera en las Américas y Europa. La compañía ayuda a sus clientes a crear equipos de liderazgo facilitando el reclutamiento, la gestión y el desarrollo de los altos ejecutivos. Los servicios de consultoría de liderazgo y servicios de diseño cultural de la Compañía incluyen evaluación de liderazgo ejecutivo; Liderazgo, desarrollo de equipo y junta; plan de sucesión; Estrategia de talento; Rendimiento de la gente; Colaboración entre equipos y transformación organizacional.

4. Insperity, Inc.

US SIC, Código base: 736

Última información disponible: 31/12/2015

Insperity, Inc. (Insperity) proporciona una variedad de recursos humanos (RH) y soluciones de negocio. Las ofertas de servicios de recursos humanos de la compañía se proporcionan a través de sus soluciones de optimización de la fuerza de trabajo y sincronización de la mano de obra (en conjunto, sus soluciones de externalización de recursos humanos de la organización profesional de empleadores (PEO)) que abarcan una gama de funciones de recursos humanos, Compensación, cumplimiento gubernamental, administración de desempeño y servicios de capacitación y desarrollo. Además de sus soluciones de outsourcing de recursos humanos de PEO, la empresa ofrece administración de capital humano, servicios de nómina, tiempo y asistencia, administración de desempeño, planificación organizacional, servicios de reclutamiento, selección de empleo, servicios de administración financiera y de gastos, servicios de jubilación y servicios de seguros.

5. Kelly Services INC

US SIC, Código base: 736

Última información disponible: 03/01/2015

Kelly Services, Inc. es un proveedor de soluciones de fuerza de trabajo. La Compañía provee soluciones de fuerza de trabajo en más de tres regiones: las Américas; Europa, Oriente Medio y África (EMEA) y Asia Pacífico (APAC). Funciona en siete segmentos: América Comercial, Américas Profesional y Técnico (Américas PT), EMEA Comercial, EMEA

Profesional y Técnico (EMEA PT), APAC Comercial, APAC Profesional y Técnico (APAC PT) y Grupo de Outsourcing y Consultoría (OCG) . Sus especialidades del sector comercial de América incluyen Office, Contact Center, Education, Electronic Assembly y Light Industrial. Su segmento comercial EMEA ofrece una gama de servicios de personal, incluyendo Office, Contact Center y su servicio temporal de alquiler. Su segmento EMEA PT ofrece servicios de ingeniería, finanzas y contabilidad, asistencia sanitaria, tecnología de la información (TI) y ciencia. Su segmento OCG ofrece soluciones de gestión del talento a través de múltiples regiones, conjuntos de habilidades y un espectro de categorías de talento.

6. Kforce Inc.

US SIC, Código base: 736

Última información disponible: 31/12/2015

Kforce Inc. se dedica a proveer servicios y soluciones de personal profesional y técnico. La Compañía opera a través de tres segmentos, entre ellos Tecnología (Tech), que presta tanto servicios temporales de colocación y colocación permanente a sus clientes, centrándose principalmente en áreas de tecnología de la información, como sistemas / aplicaciones, comercio electrónico, infraestructura tecnológica, arquitectura de red Y seguridad; Finanzas y Contabilidad (FA), que se dedica a proveer servicios temporales de personal y colocación permanente a sus clientes en áreas como contabilidad general, análisis de negocios y otros, y Government Solutions (GS), que se dedica a proveer servicios y soluciones Al Gobierno Federal como contratista principal y subcontratista en los campos de la tecnología de la información, finanzas y contabilidad. La Compañía ofrece varios servicios de personal que consisten en servicios temporales de personal (Flex) y servicios de colocación permanente (Direct Hire).

7. Korn/Ferry International

US SIC, Código base: 736

Última información disponible: 30/04/2015

Korn / Ferry International (Korn Ferry) es una empresa de consultoría de personas y organización. La Compañía y sus subsidiarias se dedican a la provisión de soluciones de gestión de talento, incluyendo la búsqueda de ejecutivos sobre una base retenida, reclutamiento para profesionales no ejecutivos, outsourcing de procesos de contratación y servicios de consultoría de liderazgo y talento. Sus segmentos incluyen Executive Search, Hay Group y Futurestep. El segmento de Executive Search se centra en la contratación de cargos de Directorio y de C, además de entrevistas basadas en investigación y soluciones de integración, para clientes predominantemente en las industrias de consumo, servicios financieros, industria, ciencias de la vida / salud y tecnología. El segmento de Hay Group ayuda a los clientes con la evaluación continua, la compensación y el desarrollo de sus

altos ejecutivos y equipos de gestión. El segmento de Futurestep ofrece soluciones y servicios de adquisición de talento, tales como reclutamiento de proyectos, búsqueda profesional individual y consultoría.

8. Manpowergroup Inc.

US SIC, Código base: 736

Última información disponible: 31/12/2015

ManpowerGroup Inc. es un proveedor de soluciones y servicios de mano de obra. Los segmentos de la Compañía incluyen Américas, Europa del Sur, Europa del Norte, Asia Pacífico Medio Oriente (APME), Right Management y Corporate. El segmento Américas de la Compañía incluye operaciones en los Estados Unidos y otras Américas. Su segmento del sur de Europa incluye operaciones en Francia, Italia y otros países del sur de Europa. Su segmento de Europa del Norte incluye operaciones en el Reino Unido, los países nórdicos, Alemania y los Países Bajos. Sus operaciones de APME proporcionan una gama de soluciones de fuerza de trabajo y servicios ofrecidos a través de Manpower, Experis y ManpowerGroup Solutions, incluyendo reclutamiento permanente, temporal y contractual, evaluación y selección, capacitación y outsourcing. Su segmento de Right Management ofrece soluciones de talento y gestión de carreras de mano de obra. Presta servicios bajo su marca Experis, especialmente en las áreas de tecnología de la información (TI), ingeniería, finanzas y contabilidad, y salud.

9. Navigant Consulting INC

US SIC, Código base: 874

Última información disponible: 31/12/2015

Navigant Consulting, Inc. (Navigant) es una firma global de servicios profesionales. La Compañía presta servicios a clientes en los sectores de servicios de salud, energía y servicios financieros. La Compañía opera en cuatro segmentos: Disputas, Investigaciones y Economía; Financiero, Riesgo y Cumplimiento; Salud y Energía. Los servicios profesionales del segmento de Disputas, Investigaciones y Economía incluyen la valoración y el análisis económico, así como la contabilidad, la regulación, la construcción y la pericia forense informática. El segmento de Finanzas, Riesgo y Cumplimiento brinda servicios de asesoría estratégica, operacional, de valoración, de gestión de riesgos, de investigación y de cumplimiento. El segmento Healthcare ofrece servicios de consultoría y servicios de gestión de procesos de negocio. El segmento Energía brinda servicios de asesoría de gestión. Comercializa sus servicios directamente a ejecutivos corporativos y altos directivos, abogados corporativos, bufetes de abogados, juntas corporativas, comités especiales y agencias gubernamentales.

10. Prgx Global INC

US SIC, Código base: 872

Última información disponible: 31/12/2015

PRGX Global, Inc. (PRGX) provee servicios de auditoría de recuperación y análisis de gastos. La Compañía provee auditoría de recuperación, mejora de rendimiento de compra a pago, análisis de gastos y servicios de administración de riesgos principalmente a grandes empresas y agencias gubernamentales. La Compañía opera a través de tres segmentos: Servicios de Auditoría de Recuperación-Américas, Servicios de Auditoría de Recuperación-Europa / Asia-Pacífico y Servicios Adyacentes. El segmento de Servicios de Auditoría de Recuperación-Américas representa los servicios de auditoría de recuperación que la Compañía ofrece en los Estados Unidos, Canadá y Latinoamérica. El segmento de servicios de auditoría de recuperación-Europa / Asia-Pacífico representa servicios de auditoría de recuperación que ofrece en Europa, Asia y la región del Pacífico. El segmento de Servicios Adyacentes incluye análisis de gastos (transformación de datos y armonización de costos), Gestión de Información de Proveedores (SIM) e Índice de Sostenibilidad (CSI) del Instituto de Compras y Suministros Chartered (CIPS).

D. MATRIZ DE ACEPTACIÓN Y RECHAZO DE EMPRESAS COMPARABLES.

(Actividad de adquisición de inventarios para distribución de Köhler Mx)

No	Nombre de la empresa	Empresas comparables	Empresas no comparables por:		
			Ser tenedora o holding	Pérdidas operativas y/o información incompleta	Actividades diversificadas o distintas
1.	Noble Group Limited		X		
2.	Ingram Micro INC				X
3.	Tech Data Corp				X
4.	Avnet INC	X			
5.	Arrow Electronics INC	X			
6.	LI & Fung Limited		X		
7.	Synnex Corporation				X
8.	TE Connectivity Ltd.				X
9.	Kesko OYJ				X
10.	Also Holding AG				X
11.	Groupe Fnac				X
12.	Scansource INC			X	
13.	Electrocomponents PLC		X		
14.	Premier Farnell PLC				X
15.	Indeks Bilgisayar Sistemleri Muhendislik Sanayi VE Ticaret A.S			X	
16.	Asbisc Enterprises PLC				X
17.	Centric Holdings S.A.				X
18.	Vox International Corporation	X			
19.	Tonly Electronics Holdings Limited				X
20.	Tessco Technologies INC	X			
21.	Diploma PLC				X
22.	Arena Bilgisayar Sanayi VE Ticaret A.S.			X	
23.	Fourlis Holding SA		X		
24.	Centrale D Achat Francaise Pour l'outre MER SA				X
25.	Nordwest Handel AG				X
26.	Futong Technology Development Holdings Ltd			X	
27.	Wayside Technology Group, Inc.				X
28.	Verkkokauppa.Com OYJ				X
29.	Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret A.S				X
30.	Armada Bilgisayar Sistemleri Sanayi VE Ticaret A.S		X		
31.	CW Group Holdings Limited		X		
32.	FDM Group (Holdings) PLC				X

No	Nombre de la empresa	Empresas comparables	Empresas no comparables por:		
			Ser tenedora o holding	Pérdidas operativas y/o información incompleta	Actividades diversificadas o distintas
33.	Videlio				X
34.	Catella AB		X		
35.	Parade Technologies Limited			X	
36.	Electra Gruppen AB				X
37.	Automated Systems Holdings Limited		X		
38.	Ideiasnet S.A.		X		
39.	SIS International Holdings Limited		X		
40.	Cheops Technology France SA				X
41.	Silergy Corporation		X		
42.	Richardson Electronics Ltd				X
43.	Reditus - Sociedade Gestora De Participacoes Sociais S.A.				X
44.	Agilysys, Inc.				X
45.	Northamber PLC			X	
46.	Wulff-Yhtiöt OYJ			X	
47.	Enterprise Development Holdings Limited				X
48.	IVU Traffic Technologies AG				X
49.	Solid State PLC			X	
50.	Despec Bilgisayar Pazarlama VE Ticaret A S			X	
51.	Midland Ic&I Limited		X		
52.	FIH Group PLC				X
53.	Dx.Com Holdings Limited		X		
54.	Dionic S.A.				X
55.	Infosonics Corporation	X			
56.	Fotex Holding SE		X		
57.	OMG PLC				X
58.	Huayi Tencent Entertainment Company Limited		X		
59.	LS Telecom AG				X
60.	Advanced Lithium Electrochemistry (Cayman) Co., Ltd.				X
61.	Hyrican Informationssysteme AG				X
62.	G.E. Dimitriou Commercial Company S.A.			X	
63.	Surge Components INC	X			
64.	China Technology Solar Power Holdings Limited		X		
65.	Proactis Holdings PLC		X		
66.	Garcia Reguera S.A.			X	

No	Nombre de la empresa	Empresas comparables	Empresas no comparables por:		
			Ser tenedora o holding	Pérdidas operativas y/o información incompleta	Actividades diversificadas o distintas
67.	China Oil Gangran Energy Group Holdings Limited		X		
68.	China Ocean Industry Group Limited		X		
69.	Medasys SA				X
70.	Escher Group Holdings PLC		X		
71.	Securinfor S.A.				X
72.	HTM International Holding Limited				X
73.	Fusionex International PLC		X		
74.	Holders Technology PLC		X		
75.	Nucletron Electronic AG		X		
76.	Universal Security Instruments, Inc.			X	
77.	Adept4 PLC			X	
78.	Zoo Digital Group PLC				X
79.	Senkron Guvenlik VE Iletisim Sistemleri A.S.	X			
80.	Stockwik Forvaltning AB				X
81.	Tech - Value SPA				X
82.	Airopack Technology Group AG				X
83.	MSC Group AB				X
84.	Wedia SA				X
85.	Taitron Components INC	X			
86.	Starcom PLC				X
87.	Visio Nerf				X
88.	Sivers IMA Holding AB		X		
89.	Tecnologia Corporativa Tcorp S.A.				X
90.	Ivrnet INC			X	
91.	Arria NLG PLC			X	
92.	Mobio Technologies Inc.				X
93.	Omphalos Corp.		X		
94.	Petvivo Holdings, Inc.			X	
95.	Tomco Energy PLC				X
96.	Crown Equity Holdings, Inc.		X		
97.	First America Resources Corporation				X
98.	Tarsier Ltd.		X		
99.	Eagle Mountain Corporation			X	
100.	Safeguard Scientifics INC		X		
Totales:		8	28	17	47

Fuente: Osiris®.

MATRIZ DE ACEPTACIÓN Y RECHAZO DE EMPRESAS COMPARABLES.

(Actividad de prestación de servicios administrativos de Köhler Sv)

No	Nombre de la empresa	Empresas comparables	Empresas no comparables por:		
			Ser tenedora o holding	Pérdidas operativas y/o información incompleta	Actividades diversificadas o distintas
1.	Manpowergroup Inc.	X			
2.	Kelly Services INC	X			
3.	Booz Allen Hamilton Holding Corporation		X		
4.	Robert Half International Inc.				X
5.	Team Health Holdings Inc.				X
6.	Paychex INC				X
7.	Trueblue, Inc.				X
8.	Insperity, Inc.	X			
9.	Gartner INC				X
10.	On Assignment INC				X
11.	FTI Consulting INC	X			
12.	Volt Information Sciences INC			X	
13.	AMN Healthcare Services, Inc.				X
14.	Korn/Ferry International	X			
15.	Kforce Inc.	X			
16.	Vectrus, Inc.				X
17.	Affinion Group Holdings, Inc.				X
18.	ICF International, Inc.				X
19.	CDI Corp				X
20.	Navigant Consulting INC	X			
21.	Compass Diversified Holdings			X	
22.	Huron Consulting Group				X
23.	Advisory Board Company (The)				X
24.	Cross Country Healthcare INC				X
25.	Barrett Business Services INC			X	
26.	Monster Worldwide Inc.				X
27.	Heidrick & Struggles International INC	X			
28.	GP Strategies Corporation				X
29.	Mood Media Corporation				X

No	Nombre de la empresa	Empresas comparables	Empresas no comparables por:		
			Ser tenedora o holding	Pérdidas operativas y/o información incompleta	Actividades diversificadas o distintas
30.	Hudson Global Inc.				X
31.	Wageworks, Inc.			X	
32.	Press Ganey Holdings, Inc.				X
33.	Exponent INC				X
34.	NIC Inc.				X
35.	Startek INC			X	
36.	BG Staffing, Inc.	X			
37.	Information Services Group, Inc.				X
38.	RCM Technologies INC				X
39.	Calian Group Ltd.				X
40.	Diversified Restaurant Holdings, Inc.		X		
41.	Staffing 360° Solutions, Inc.		X		
42.	Prgx Global INC	X			
43.	Actua Corporation				X
44.	Mastech Digital INC				X
45.	Accretive Health, Inc.				X
46.	Command Center, Inc.				X
47.	Wilhelmina International, Inc.				X
48.	Cartesian, Inc.			X	
49.	DLH Holdings Corp				X
50.	GEE Group Inc.			X	
51.	Caldwell Partners International Inc. (The)				X
52.	Mattersight Corporation				X
53.	People Corporation				X
54.	First Rate Staffing Corporation				X
55.	Tss, Inc.				X
56.	Pharma-Bio Serv, Inc.			X	
57.	First Choice Healthcare Solutions, Inc.			X	
58.	Issuer Direct Corporation				X
59.	Powin Corporation				X
60.	M2 Ngage Group, Inc.				X
61.	Medical Marijuana INC				X
62.	Starrex International Ltd.				X
63.	Progressive Green Solutions, Inc.				X

No	Nombre de la empresa	Empresas comparables	Empresas no comparables por:		
			Ser tenedora o holding	Pérdidas operativas y/o información incompleta	Actividades diversificadas o distintas
64.	Adaptive Medias, Inc.				X
65.	Sino Payments, Inc.				X
66.	Global Equity International, Inc.				X
67.	Motivating The Masses, Inc.				X
68.	Alliancepharma Inc.			X	
69.	Bluerush Media Group Corp.			X	
70.	EQ Inc.				X
71.	Harrison Vickers And Waterman Inc.				X
72.	Endeavor IP, Inc.				X
73.	Abakan Inc.				X
74.	Igen Networks Corp				X
75.	Lightbridge Corporation				X
76.	Atmanco Inc.				X
77.	Entia Biosciences, Inc.				X
78.	PHI Group, Inc.				X
79.	Diego Pellicer Worldwide, Inc.			X	
80.	LD Holdings, Inc.			X	
81.	Ecosciences, Inc.				X
82.	Turnkey Capital, Inc.				X
83.	Focus Universal Inc.				X
84.	Sunshine Biopharma, Inc.				X
85.	Cantabio Pharmaceuticals Inc.				X
86.	Experience Art And Design, Inc.				X
87.	Borneo Industrial Fishery Corp Inc.				X
88.	Safco Investment Holding Corp.				X
89.	Eason Education Kingdom Holdings, Inc.			X	
90.	Evergreen-Agra, Inc.				X
91.	Cyber Apps World INC				X
92.	Transatlantic Capital Inc.				X
93.	Regional Brands Inc.				X
Totales:		10	3	14	66

Fuente: Osiris®.

E. AJUSTES DE CAPITAL REALIZADOS A LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE EMPRESAS COMPARABLES.

La LISR y las Guías de la OCDE, establecen que cuando existan diferencias que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación de cualquier operación comparable, aquellas se pueden eliminar mediante ajustes razonables. Generalmente los ajustes se realizan sobre los resultados de las empresas comparables y deben estar basados sobre prácticas comerciales, principios económicos o análisis estadísticos. Cabe mencionar que en cualquier caso, un ajuste busca aumentar la relativa confiabilidad del análisis.

Se aplicaron ajustes de capital con el fin de eliminar las diferencias entre la parte analizada o "tested party" y las empresas comparables en términos de financiamiento recibidos de los proveedores (cuentas por pagar) y proporcionados a los clientes (cuentas por cobrar), por diferencias en el inventario y en cuanto a la propiedad planta y equipo empleado. Los ajustes que se describen a continuación se aplicaron tanto en la compra neta de inventarios para distribución como en la contratación de servicios administrativos:

➤ **Ajuste de cuentas por cobrar**

Se decidió ajustar las cuentas por cobrar debido a que se identificaron diferencias significativas en los niveles de estas con respecto a las ventas netas de cada una de las compañías elegidas como comparables. Estas diferencias pueden llevar a variaciones en los niveles de utilidad de dichas empresas.

Si la empresa examinada vende a un plazo de liquidación mayor al que comercializa una empresa comparable en el mercado, los precios de la primera deben ser más altos, ya que el precio de venta de los productos de la empresa examinada está constituido por el precio del producto en sí, más el valor del dinero financiado a través del tiempo. Por ende al vender a mayores precios, dicha empresa podría presentar utilidades "mayores" pero solo en un grado relativo, ya que en realidad también está obteniendo ingresos por la prestación de un servicio financiero al otorgar crédito a sus clientes.

Los ajustes se realizaron en las cuentas por cobrar de las compañías comparables, a fin de lograr la misma relación (cuentas por cobrar/ventas netas) de la parte analizada. La fórmula utilizada para realizar dicho ajuste fue la siguiente:

$$Ajuste\ CxC = \left[\left[\left(\frac{PCxC}{Vtas} \right)_{PE} - \left(\frac{PCxC}{Vtas} \right)_{COMP} \right] Vtas_{COMP} \right] * i$$

Dónde:

PCxC: Promedio de cuentas por cobrar.

Vtas: Ventas netas.

COMP: Empresa comparable.

PE: Parte examinada (Tested Party).

i: Tasa de interés.

➤ **Ajuste de cuentas por pagar**

El argumento para la realización del presente ajuste es similar al anterior, sin embargo en este caso se observan los niveles de cuentas por pagar en relación al costo de ventas de la empresa examinada con respecto a las empresas comparables, es decir el nivel de financiamiento que cada empresa recibe de sus proveedores.

Supóngase que una empresa adquiere productos con un plazo de liquidación en el futuro y que una misma empresa comparable en el mercado realiza compras similares liquidándolas inmediatamente. La primera empresa estaría pagando a sus proveedores el precio de los productos comprados en sí, más cierto costo financiero debido al valor del dinero prestado a través del tiempo por el proveedor en cuestión.

Por lo anterior se puede entender que el valor de las cuentas por pagar refleja los plazos de pago otorgados por los proveedores quienes por lo general cargan una tasa de interés "implícita" en el precio de los bienes vendidos o materiales suministrados. En este sentido, dos compañías podrían presentar divergencias si una de ellas financia el costo de sus bienes a través de sus cuentas por pagar sin intereses explícitos mientras que la otra recurre un préstamo bancario regular para el mismo fin.

Derivado de lo anterior se ajustaron las cuentas por pagar de las compañías comparables a fin de lograr la misma relación (cuentas por pagar/costo total) de la parte analizada. La fórmula manejada para dicho fin fue la siguiente:

$$Ajuste \ CxP = \left[\left[\left(\frac{PCxP}{CT} \right)_{PE} - \left(\frac{PCxP}{CT} \right)_{COMP} \right] CT_{COMP} \right] * i$$

Dónde:

PCxP: Promedio de cuentas por pagar.

CT: Costo total.

COMP: Empresa comparable.

PE: Parte examinada (Tested Party).

i: Tasa de interés.

➤ **Ajuste de inventarios**

Los diferentes niveles en la tenencia de inventarios entre la parte analizada y las empresas que llevan a cabo transacciones comparables, pueden generar ciertas diferencias en los niveles de utilidad obtenidos por ambas. Esta diferencia radica en el hecho de que si la empresa examinada mantiene altos niveles de inventario con respecto a los que mantienen las empresas comparables en el mercado, dicha diferencia debe reflejarse en el precio de venta al consumidor final debido al costo de oportunidad que representa para la empresa examinada el mantener recursos en su inventario en lugar de canalizarlos en algún otro instrumento de inversión en el mercado.

Cuando una compañía es propietaria del inventario, asume ciertos costos y riesgos asociados al mismo y debiera cobrar un precio de venta mayor al precio que cobraría otra compañía que utiliza inventarios propiedad de sus clientes o de terceros. La diferencia entre ambos precios, es el interés implícito que la empresa propietaria del inventario estaría cobrando a sus clientes por los recursos que estaría dejando de recibir por no haber invertido sus recursos en otros activos.

De presentarse esta situación, los costos adicionales incurridos por la empresa propietaria del inventario no están incluidos en el costo utilizado para estimar la rentabilidad de la empresa. Ello podría aparentar una mayor rentabilidad de la empresa que utiliza el inventario propio; por esta razón es necesario eliminar las

diferencias en los niveles de inventarios de las empresas comparables para efectos de comparabilidad. Derivado de lo anterior se ha ajustado el inventario de las compañías comparables con el objetivo de obtener la misma relación inventario/ventas netas que posee la parte analizada. A continuación se muestra la fórmula utilizada para realizar el ajuste de inventarios:

$$Ajuste\ Inv = \left[\left[\left(\frac{PInv}{Vtas} \right)_{PE} - \left(\frac{PInv}{Vtas} \right)_{COMP} \right] Vtas_{COMP} \right] * i$$

Dónde:

- PInv: Promedio de inventarios.
- Vtas: Ventas netas.
- COMP: Empresa comparable.
- PE: Parte examinada (Tested Party).
- i: Tasa de interés.

➤ **Ajuste de propiedad, planta y equipo**

Cuando existen diferencias en los niveles de posesión de propiedad, planta y equipo entre la parte analizada y las empresas que llevan a cabo transacciones comparables, dichas entidades están asumiendo diferentes riesgos que podrían implicar niveles de utilidad heterogéneos; razón por la cual se vuelve necesario un ajuste asociado a este rubro. Este ajuste cuantifica y acopla las ventas de las compañías comparables como si hubieran estado en una posición similar a la que detenta la parte analizada. Para realizar el ajuste de propiedad, planta y equipo se empleó la siguiente fórmula:

$$Ajuste\ PP\&E = \left[\left[\left(\frac{PP\&E}{Vtas} \right)_{PE} - \left(\frac{PP\&E}{Vtas} \right)_{COMP} \right] Vtas_{COMP} \right] * i$$

Dónde:

- PP&E: Promedio de propiedad, planta y equipo.
- Vtas: Ventas netas.
- COMP: Empresa comparable.
- PE: Parte examinada (Tested Party).
- i: Tasa de interés.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- Anderson, David R, et al. (2012) "Estadística para administración y economía", 11a edición. Cengage Learning Editores, México.
- Avi-Yonah, Reuven S. (2013) "Transfer Pricing in the United States" en: Resolving Transfer Pricing Disputes, A Global Analysis. Cambridge University Press, the United Kingdom.
- Campero Pérez San Vicente, Oscar. (2013) "Descripción de los Métodos de Precios de Transferencia, Regla del Mejor Método y Ejemplos de su Aplicación" en Precios de Transferencia. Instituto de Contadores Públicos, Comisión de Precios de Transferencia, México.
- Castillo Calzada, Karla. (2012) "Precios de transferencia. Objetivo gerencial", Editorial Dosifiscal, México.
- Cerda Ayala, Mónica del Rocío. (2013) "Antecedentes Históricos de Precios de Transferencia" en Precios de Transferencia. Instituto de Contadores Públicos, Comisión de Precios de Transferencia, México.
- Código Fiscal de la Federación. (2016) Disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/cff.htm>
- Davis, Roland. (1994) "The New Transfer Pricing Tax Regulations: Now that they're here what should do?" en Santa Clara High Technology Law Journal, Vol. 10.
- Eden, Lorraine. (2016) "The Arm's Length Standard: Making it Work in a 21st-Century World of Multinationals and Nation States" en Global Tax Fairness. Oxford University Press, the United Kingdom.
- Hantke Domas, Michael. (2011) "Control de precios de transferencia en la industria de agua potable y alcantarillado". Disponible en: <http://www.cepal.org/es/publicaciones/3840-control-precios-transferencia-la-industria-agua-potable-alcantarillado>
- Internal Revenue Code (Código de Impuestos Internos). (Varios años) Disponible en: <https://www.irs.gov/tax-professionals/tax-code-regulations-and-official-guidance>
- Jansen, Jan B. & Bjerke, Joachim M. "Norwegian Petroleum Taxation. An introduction". Disponible en: <http://www.bahr.no/en/about-ba-hr/news/an-introduction-to-norwegian-petroleum-taxation>

- Koutsoyiannis, A. (2002) "Microeconomía Moderna". Editorial Amorrortu, Buenos Aires.
- Latapí Ramírez, Mariano. (2002) "Manual de Precios de Transferencia. Su Aplicación práctica". Tax Editores, México.
- Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única. (2013). Disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abroga.htm>
- Ley del Impuesto Sobre la Renta. (Varios años) Disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lisr.htm> y <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/abroga.htm>
- Miranda Sadurní, José M., et al. (2014) "Safe Harbour en la Industria Maquiladora en México" en Puntos Finos, Thomson Reuters. Noviembre.
- Mozo López, Blanca. (2013) "Alcance del Concepto: Partes Relacionadas" en Precios de Transferencia. Instituto de Contadores Públicos, Comisión de Precios de Transferencia, México.
- OCDE - Instituto de Estudios Fiscales. (2010) "Modelo del Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio". Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- OCDE. (2013) "Lucha Contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios". Ediciones OCDE, Francia.
- OCDE. (2014) "Plan de Acción Contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios". Ediciones OCDE, Francia.
- OCDE. (2015) "Nota explicativa, Proyecto OCDE/G20 de Erosión de Bases Imponibles y Traslado de Beneficios, OCDE". Ediciones OCDE.
- OCDE. (2016) "Garantizar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor, Acciones 8 a 10 – Informes finales 2015, Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios". Ediciones OCDE, Francia.
- OECD. (1979) "OECD Report, Transfer Pricing and Multinational Enterprises". OECD Publications, France.
- OECD. (1984) "Transfer Pricing and Multinational Enterprises. Three Taxation Issues". OECD Publications, France.

- OECD. (1995) "OECD Report, Transfer Pricing and Multinational Enterprises". OECD Publications, France.
- OECD. (1999) "SET Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration - Binder + 1999 Update". OECD Publications, France.
- OECD. (2009) "OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations". OECD Publications, France.
- OECD. (2010) "OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations". OECD Publications, France.
- OECD. (2012) "Multi-country analysis of existing transfer pricing simplification measures". OECD Publications, France.
- Pindyck, Robert S. & Rubinfeld, Daniel L. (2009) "Microeconomía", 7a edición. Pearson Education, Madrid-México.
- Pindyck, Robert S. & Rubinfeld, Daniel L. (2013) "Microeconomía", 8a edición. Pearson Education, Madrid.
- Presidencia de la República. (2013) "Iniciativa de Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley del Impuesto sobre la Renta, de la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, del Código Fiscal de la Federación y de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria". Disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/PEF2014/index.html>
- Porter, Michael E. (1991) "Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior", Sexta reimpresión. Compañía Editorial Continental, México.
- Przysuski Martin & Lalapet Srin. (2005) "A comprehensive look at the berry ratio in transfer pricing" en Tax Notes International, Vol. 40 No 8.
- Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta. (2015) Disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regla.htm>
- Resolución Miscelánea Fiscal. (Varios años). Disponible en: http://www.sat.gob.mx/informacion_fiscal/normatividad/Paginas/default.aspx
- Revenue Act (Ley de Ingresos). (Varios años) Disponible en: <https://memory.loc.gov/ammem/amlaw/lwsl.html>

- Roxan, Ian. (2013) "Transfer Pricing Disputes in The United Kingdom" en: Resolving Transfer Pricing Disputes, A Global Analysis. Cambridge University Press, The United Kingdom.
- Somohano Silva, José Simón. (2013) "Maquiladoras" en Precios de Transferencia. Instituto de Contadores Públicos, Comisión de Precios de Transferencia, México.
- Steiss, Carl F. & Blanchette, Luc. (1995) "The International Transfer-Pricing Debate" en Canadian Tax Journal, Vol. 43, No 5.
- Suárez David, Ricardo. (2013) "Marco Regulatorio en Torno a la Materia de Precios de Transferencia. Directrices de la OCDE, Ley del Impuesto Sobre la Renta y Aspectos Internacionales Relevantes" en Precios de Transferencia. Instituto de Contadores Públicos, Comisión de Precios de Transferencia, México.
- Treasury Department & Internal Revenue Service (Departamento del Tesoro y Servicio de Impuestos Internos. (1988) "A study of intercompany pricing". Disponible en: <https://archive.org/details/studyofintercomp00unit>
- United Nations. (2001) "Transfer Pricing. History State of the Art Perspectives". Ad Hoc Group of Experts on International Cooperation in Tax Matters. Disponible en: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan004399.pdf>
- Vela Ríos, José Arturo. (2013) "Comparabilidad" en Precios de Transferencia. Instituto de Contadores Públicos, Comisión de Precios de Transferencia, México.
- Wittendorff, Jens. (2010) "Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law". Kluwek Law International, The Netherlands.

PÁGINAS DE INTERNET

- <http://www.legislation.gov.uk/ukpga>
- <http://www.dof.gob.mx>
- <http://ssrn.com>
- <http://www.irishstatutebook.ie>
- <https://www.irs.gov>
- <https://www.law.cornell.edu/cfr/text/26>
- <http://www3.diputados.gob.mx>
- <http://www.sat.gob.mx>
- <http://www.gob.mx/presidencia>
- <https://osiris.bvdinfo.com>