



Universidad Autónoma de Querétaro
Facultad de Contaduría y Administración
Maestría en Administración

**MODELO DE NEGOCIO PARA EL ESTABLECIMIENTO DE EMPRESAS EXTRANJERAS EN
TERRITORIO MEXICANO Y DETERMINACIÓN DE LA CONTRAPRESTACIÓN POR LOS BIENES
TRANSFERIDOS**

TESIS

Que como parte de los requisitos para obtener el grado de

Maestro en Administración

Presenta:

Alina Padrón Rodríguez

Dirigido por:

M.C.I. Rafael Espinosa de los Monteros López

SINODALES

M.C.I. Rafael Espinosa de los Monteros López
Presidente.

Dr. Eduardo Betanzo Quezada
Secretario

M.A. Alicia Razo Rodríguez
Vocal

Dra. Graciela Lara Gómez
Suplente

Dra. Amalia Rico Hernández
Suplente

M. en I. Héctor Fernando Valencia Pérez
Director de la Facultad de Contaduría
y Administración

Firma

Firma

Firma

Firma

Firma

Firma

Dr. Luis Gerardo Hernández Sandoval
Director de Investigación y
Posgrado



Centro Universitario
Santiago de Querétaro, Qro.
Marzo, 2010
México

RESUMEN

Dado que aproximadamente 60% del comercio internacional lo realizan empresas multinacionales y el comercio entre las empresas de un mismo grupo representa más del 50% de las importaciones de los Estados Unidos de América, la tendencia de las legislaciones de los países es a aumentar y perfeccionar las obligaciones fiscales en materia de precios de transferencia. Esta materia es la encargada de asegurar un comercio justo al exigir a las empresas relacionadas que realicen sus operaciones como las hubieran realizado empresas independientes en operaciones comparables. Por su parte, las empresas relacionadas incurren en gastos adicionales por el cumplimiento de estas regulaciones y en ocasiones se ven perjudicadas por los efectos de doble tributación sobre un mismo ingreso. La probabilidad de incumplimiento de las regulaciones en materia de precios de transferencia se acrecienta cuando se realizan transferencias de negocios, las cuales incluyen diversos activos, tangibles e intangibles, por lo que es necesario establecer una contraprestación acorde con el mercado. El objetivo de la presente tesis es ofrecer un modelo para la transferencia de un negocio al territorio mexicano entre empresas relacionadas. Para ello fue necesario estudiar las obligaciones en materia de precios de transferencia vigentes en México durante el ejercicio fiscal 2009 y determinar los puntos medulares para transferir uno o varios activos al país. El modelo propuesto consta de seis pasos secuenciales a seguir para cumplir con las obligaciones mexicanas y obtener los mejores resultados de la transferencia. Este modelo intenta proporcionar mayor seguridad fiscal a las empresas mexicanas que requieran realizar este tipo de operación y contribuye a estimular el pago correcto de impuestos y la disminución de sanciones en materia fiscal.

(Palabras claves: precios, transferencia, México)

SUMMARY

Since approximately 60% of international trade is carried out by multinational corporations and the trades between companies of the same group represent more than 50% of imports from the United States of America, the tendency of regulations of countries is to improve the laws that regulate transfer pricing discipline. This area is responsible for ensuring fair trades by demanding companies involved to operate as independent companies would have undertaken comparable transactions. Meanwhile, firms incur in additional costs related to compliance with these regulations and sometimes are harmed by the effects of double taxation on the same income. Failure to comply with transfer pricing regulations is increased when conducting business transfers which include several assets, tangible and intangible, and which is necessary to establish commensurate compensation according to the market. The objective of this thesis is to provide a model for the transfer of business to Mexico between related enterprises. This involved studying the existing obligations of transfer pricing in Mexico during the fiscal year 2009 and to determine the central points for the transfer of one or more assets to the country. The proposed model consists of six sequenced steps to submit Mexico's obligations and obtain the best transfer results. This model is intended to provide greater fiscal security to the Mexican companies that require this type of operation and helps to stimulate the correct payment of taxes and reduce penalties in tax matters.

(Key words: price, transfer, Mexico)

AGRADECIMIENTOS

La preparación de este documento fue posible gracias al apoyo de muchas personas queridas que, con mucha paciencia, compartieron conmigo sus conocimientos y tiempo.

En particular, a mi familia que siempre me ha ayudado y apoyado en todas las etapas de mi carrera y mi vida.

A mis tutores Rafael Espinosa y Alfredo Salazar por su paciencia y tiempo invertido; a mis compañeros de Deloitte, que sin su apoyo no hubiera sido posible la conclusión del presente trabajo; y a todos aquellos que de una forma u otra colaboraron con la realización de esta tesis.

A todos, mil gracias y serían pocas.

ÍNDICE

	Página
RESUMEN	i
SUMMARY	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
ÍNDICE	iv
ÍNDICE DE TABLAS	v
ÍNDICE DE FIGURAS	vi
1. INTRODUCCIÓN	1
2. TEORÍAS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y REALIDAD FISCAL	4
2.1. TEORÍAS DE LAS MULTINACIONALES	4
2.2. NECESIDAD DE REGULACIÓN FISCAL EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	10
2.3. REFLEXIONES	14
3. OBLIGACIONES FISCALES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN MÉXICO	17
3.1. CONCEPTOS BÁSICOS	17
3.2. DIRECTRICES Y REGULACIONES PARA APLICAR EL PRINCIPIO DE VALOR DE MERCADO EN MÉXICO	18
3.3. OBLIGACIONES DEL CONTRIBUYENTE EN MÉXICO EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	27
4. MODELO DE NEGOCIO	30
4.1. GENERALIDADES	30
4.2. SUPUESTOS	31
4.3. MODELO	32
4.4. PASO 1: DETERMINAR LAS FUNCIONES, LOS ACTIVOS Y LOS RIESGOS DE LAS EMPRESAS QUE INTERVENDRÁN EN LA TRANSFERENCIA DEL NEGOCIO	34
4.5. PASO 2: DETERMINAR LAS CIRCUNSTANCIAS ECONÓMICAS Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS	46
4.6. PASO 3: DETERMINAR LOS BIENES A TRANSFERIR	50
4.7. PASO 4: DETERMINAR EL TIPO Y EL VALOR DE LAS TRANSFERENCIAS	62
4.8. PASO 5: DETERMINAR LA DEDUCIBILIDAD Y LA CAUSACIÓN DE RETENCIÓN DE LAS TRANSFERENCIAS	81
4.9. PASO 6. CONSIDERACIONES OPERATIVAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	91
5. DISCUSIÓN	95
6. CONCLUSIONES	98
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	99
APÉNDICE	104

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla		Página
4.1	Resumen de principales puntos de comparación en general entre los tres tipos de empresas más comunes, tomando como base los Estados Financieros de las empresas	44
4.2	Determinación del flujo de efectivo para los últimos dos años de vida de la maquinaria A1	61
4.3	Requisitos aduaneros y fiscales para la adquisición de un bien de acuerdo a precios de transferencia	68
4.4	Características del préstamo del ejemplo propuesto	78
4.5	Principales características utilizadas de las Encuestas sobre Términos de Préstamos a Negocios (ETPN) correspondientes al ejercicio fiscal 2008	80
4.6	Tasas obtenidas de las Encuestas sobre Términos de Préstamos a Negocios (ETPN) correspondientes al ejercicio fiscal 2008	80
4.7	Rango intercuartil promedio ajustado resultante del análisis del ejemplo propuesto	81
4.8	Deducibilidad y retención de los pagos por los bienes transferidos, septiembre de 2009	84
A.1	Proceso de importación de bienes tangibles a territorio mexicano	110
A.2	Descripción de los Términos Internacionales de Comercio (International Commerce Terms, incoterms)	116
A.3	Comparación de responsabilidades y riesgos conforme a los Términos Internacionales de comercio (International Commerce Terms)	117
A. 4	Tratados internacionales firmados por México, septiembre de 2008.	118

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura		Página
4.1	Modelo de transferencia de negocio propuesto	33
4.2	Relación entre las características, los recursos necesarios y el tiempo disponible de un negocio	35
A.1	Jerarquía de las leyes mexicanas, septiembre de 2008	119

1. INTRODUCCIÓN

De acuerdo a las Naciones Unidas (2008), a pesar de la reciente crisis financiera y crediticia de finales del 2007, de la cual todavía no vemos el final, es una realidad que la tendencia de las inversiones de las empresas en nuevos mercados es a aumentar. Por ejemplo, en 2007 la inversión extranjera directa (IED) de acuerdo a las Naciones Unidas (United Nations Conference On Trade And Development, 2008) a nivel mundial creció 30%, muy por encima del anterior más alto crecimiento registrado en el año 2000. A pesar de que se esperan que los flujos de IED a nivel global decrezcan en 2008, se prevé que las economías en desarrollo (World Investment Report, 2008) sufran menos este descenso.

Paralelo al desarrollo económico mundial y los numerosos cambios económicos, políticos y sociales acontecidos en los últimos 50 años, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (en adelante OCDE), ha jugado un papel cada vez más importante en materias fiscales. La OCDE desde su fundación ha promovido la IED y la proliferación del comercio internacional como vía para el desarrollo económico de los países. Dado que los países en vías de desarrollo constituyen un mercado menos competido y generalmente cuentan con riquezas naturales que se utilizan en la actividad productiva, no es difícil entender el aumento de las inversiones de empresas extranjeras en estos.

Específicamente en México, a pesar de la actual crisis económica, la devaluación del peso frente al dólar americano ha atraído IED al territorio mexicano. En los primeros nueve meses de 2009 México recibió \$9,750,000,000 de dólares estadounidenses, informa la Secretaría de Economía (Hispanista, 2009). Esta inversión proviene de 2,937 sociedades con IED en su capital social, siendo el sector

manufacturero el más atractivo para los inversionistas extranjeros al recibir 38.9% de ésta. Otros sectores favorecidos por las IED fueron el de servicios financieros con 22,9%, otros servicios y el comercio cada uno con 16.2%, y otros sectores que captaron 5.8% restante.

Todas estas empresas, al igual que el resto de las que pertenecen a grupos multinacionales, de acuerdo a la legislación mexicana vigente, deben establecer los precios de todas sus operaciones con empresas del grupo al que pertenecen como lo hubieran realizado con empresas independientes en operaciones y situaciones comparables. Es por ello que estas empresas requerirán de documentación que soporte un análisis en el que se demuestre el cumplimiento del planteamiento anterior, conocido como el principio de valor de mercado (o *arm's length principle*). El problema es que en las operaciones intercompañía no son las fuerzas de mercados las que determinan las condiciones de las mismas, sino los intereses del grupo. Esta es la razón por la que las autoridades fiscales exigen documentación comprobatoria que demuestre que no se han aplicado prácticas desleales como el dumping.

El análisis a realizar y presentar como información comprobatoria se dificulta cuando se realizan varias operaciones en un corto período de tiempo, cuando estas no son las habituales, o cuando la operación conlleva un análisis más detallado o complejo, como es el caso de la transferencia de un negocio.

Es por ello que para las entidades extranjeras y nacionales interesadas en transferir un negocio¹ sería muy útil el contar con un modelo integrado y armónico que les ofrezca una guía ordenada y práctica para realizar la operación de una forma eficiente.

El objetivo de esta tesis es ofrecer un modelo para la transferencia de un negocio al territorio mexicano entre empresas que son partes relacionadas.

¹ Término definido en el Glosario.

2. TEORÍAS DE LAS MULTINACIONALES Y REALIDAD FISCAL

2.1. Teorías de las multinacionales

2.1.1. Concepto

Las multinacionales son un grupo de empresas de diferentes nacionalidades unidas por lazos de propiedad común y responden a una estrategia común (Goldberg R., 1981). Utilizaremos este término en el entendido que el mismo no hace distinción por el grado de control de la casa matriz sobre el resto de las empresas del grupo.

Las multinacionales están en capacidad de expandir la producción y otras operaciones alrededor del mundo, así como de movilizar plantas industriales de un país a otro. Su poder de negociación es muy fuerte y su importancia en la economía mundial se ha incrementado con el proceso de reestructuración económica y globalización.

Su filosofía tiene un concepto global, mantienen un punto de vista mundial en sus negocios sobre los mercados (clientes), servicios y productos, bajo el cual conciben al mundo entero como su mercado objetivo.

2.1.2. Orígenes y evolución

Los estudiosos de las multinacionales ubican los orígenes de estas empresas a partir de la Segunda Guerra Mundial con el auge económico de la posguerra. De acuerdo a la teoría planteada por John Kenneth Galbraith, estas empresas superan el problema del riesgo, punto medular de las empresas tradicionales, lo que lograrían principalmente debido a las ventajas que poseen por un lado al estar en posición de obtener contratos de largo plazo en el área, tanto de compra venta (incluidos con sindicatos) como de relaciones con países, y por el otro a la expansión de sus actividades al sector financiero.

En sus orígenes se utilizaban tres formas de organización para estructurar esta concentración empresarial:

- El *trust* reunía empresas de un mismo sector controladas por una o dos grandes firmas para monopolizar la explotación de un producto y poder regular su precio.
- El *cártel* reunía a empresas que no se fusionaban, pero que se asociaban para llegar a acuerdos comunes sobre abastecimientos, procesos y precios, y así evitar la competencia entre ellas.
- El *holding*, una sociedad financiera o bancaria que controlaba la mayoría de las acciones de diversas empresas industriales y comerciales.

Posteriormente, la globalización de la economía y el desarrollo del capitalismo financiero en los últimos años del siglo XX hicieron que fuera la modalidad de *holding* la que más se extendiera. Para evitar la competencia, controlar los mercados e imponer los precios a su conveniencia, las grandes multinacionales potencian el proceso de concentración y acumulación de empresas diversas. Es así como unas pocas firmas, ya sea directamente o a través de sus filiales, han conseguido dominar la producción a escala mundial en algunos sectores formando auténticos oligopolios (Wikipedia, 2008).

Adam Smith tenía una visión muy crítica de tal situación. Para él, individuos que se agrupan a fin de compartir o disminuir el riesgo y compartir o aumentar la recompensa, o que delegan su representación a otros, era una distorsión del mercado y el librecambio (Wikipedia, 2008).

Estas actividades realizadas por las empresas de grupos multinacionales traen consigo importantes beneficios para los países de origen y de acogida, como por ejemplo, el acceso a precios competitivos de productos y servicios que desean comprar

los consumidores, y proporcionan rentabilidades justas a los oferentes de capital. Además facilitan la transferencia de tecnología entre las regiones del mundo y el desarrollo de tecnologías adaptadas a las condiciones locales. Las multinacionales también contribuyen, mediante la capacitación formal y la formación en el propio trabajo, al desarrollo del capital humano en los países de acogida (Bohorquez y Guio, s.f.).

2.1.3. Características

Más de dos tercios del comercio mundial, según Viteri (2008), tiene lugar a través de los grupos multinacionales; la mitad de este volumen comercial corresponde a transacciones intercompañía (se produce entre sucursales de un mismo grupo multinacional).

Por su tamaño se han convertido en un elemento crucial del mercado global y en importantes actores mundiales que, cada vez más, se sitúan por encima de muchos países (Planeta Sedna, s.f.).

Los grupos multinacionales se caracterizan por:

- Están compuestos por varias empresas que generan ingresos en más de un país;
- pueden realizar la toma de decisiones de forma centralizada para todas las empresas que conforman el grupo o pueden ser entidades autónomas que mantienen en común estrategias corporativas, pero las decisiones operativas las toma la dirección de cada empresa;
- tienen un fin marcadamente económico, su objetivo principal es la obtención de beneficios en todos los países donde opera;

- generalmente manejan grandes volúmenes de producción, compra de materia prima y venta de producto terminado; y
- están compuestos por empresas generalmente grandes y están en constante crecimiento.

2.1.4. Ventajas y desventajas de las multinacionales

Pertenecer a un grupo multinacional representa ventajas y desventajas para las empresas que los conforman (Planeta Sedna, s.f.). A continuación se exponen algunas de los beneficios para las empresas de pertenecer a un grupo multinacional:

- Alcanzan economías de escalas y disfrutan de sinergias;
- poseen un mayor poder de negociación que las empresas independientes determinado por su volumen de compra y venta;
- pueden resistir pérdidas por mayor período de tiempo gracias al apoyo de los resultados globales del grupo;
- poseen un gran poder de penetración de mercado;
- pueden alcanzar economías de escala, o sea, compartir costos y proceso que son comunes para varias de las entidades que conforman el grupo, por ejemplo, gastos en investigación y desarrollo, mercadotecnia, compra de materia prima, etc.;
- acceso a tecnología de avanzada; debido a que tienen mayores ingresos (consolidados) pueden realizar mayores gastos en investigación y desarrollo;
- el volumen de producción y los gastos en investigación y desarrollo justifican el registro de propiedad intelectual de la que luego se benefician las empresas del grupo;

- acceso a mercados más difíciles de llegar a través del proceso de importación y exportación (por cuestiones geográficas, de comunicación e infraestructura, madurez del mercado, restricciones políticas y legales, etc.);
- mayor facilidad para establecer barreras de entradas a determinados mercados (ya sea por bajos costos, por penetración de mercado, por canales de distribución, entre otras);
- pueden mantener sus productos en el mercado por períodos más largos de tiempo debido a que amortiguan las pérdidas con las ganancias de sus otros productos;
- acceso a fuentes de materia prima y mano de obra barata más fácil, tanto por su poder de negociación, como por la distribución del grupo por el mundo;
- mayor poder de negociación con los gobiernos en los que se establecen las empresas del grupo para flexibilizar e incluso escindir obligaciones fiscales, medioambientales y laborales; y
- seguridad ante circunstancias económicas desfavorables, puesto que en estos casos una empresa puede recurrir al grupo para conseguir apoyo.

Por otra parte, si bien formar parte de un grupo multinacional conlleva algunas ventajas para las empresas, también supone desventajas como:

- existen algunos riesgos que no corren las empresas independientes, pero es necesario considerar que en el caso de empresas de un grupo como por ejemplo el copiar el modelo de negocio de empresas del grupo exitosas en un país, en otro disminuye la flexibilidad requerida y puede limitar e incluso bloquear el éxito de ésta última;

- el poder económico de estas empresas y su influencia en la política internacional ha sido muy criticado internacionalmente;
- un deterioro de la imagen de una de las empresas del grupo puede extenderse a la imagen corporativa y dañar al resto del grupo;
- el manejar propiedad intelectual les exige realizar gastos adicionales en el control de las mismas; y
- cada vez es mayor el número de países que agrega a sus legislaciones regulaciones de las transferencias entre empresas de un mismo grupo multinacional y las regulaciones son cada vez más estrictas, por ejemplo, precios de transferencia, leyes antimonopolios y antidumping, etc.

2.1.5. Tendencias de las multinacionales

De acuerdo a Palmisano, (2006) actual Gerente General de IBM, el desarrollo lógico (facilitado por la tecnología) sería una "empresa integrada a nivel mundial". En esta visión, los servicios de "actividades secundarias" o "*back office*" (administración y gerencia, etc.) podrían estar ubicados en cualquier lugar en el que sea conveniente. Aquellos servicios o funciones que no pueden ser centralizados pueden ser subcontratados (externalizados) a empresas que se dedican a esta actividad.

De llegar tales empresas integradas mundialmente a hacerse una realidad, significaría quizá el corte final de la relación de una empresa a un país determinado: los centros administrativos y de producción podrían situarse donde sea que tales servicios sean "más económicos" (o crecientemente, a ser "externalizados" a otras empresas, multinacionales o no, especializadas en proveerlos). Las investigaciones y desarrollos podrían ser llevadas a cabo en universidades y otros centros intelectuales dispersados a través del mundo y el "centro ejecutivo" para propósito de ingresos e impuestos podría

estar en un paraíso fiscal mientras los gerentes podrían vivir donde les guste y "reunirse" a través de la internet, etc.

Otro aspecto a tener en cuenta es el desarrollo que está significando que "el capitalista" clásico se transforme cada día más en una especie en peligro de extinción. Por ejemplo, China anunció recientemente un fondo de inversiones "soberano" (es decir, del Estado) de entre 200 y 300 mil millones de dólares estadounidenses (Finantial, 2007). De acuerdo a la versión electrónica de la revista Economista.com (2007), a éste se le unen otros "fondo soberano de inversión" ("Sovereign Funds" en inglés) como los de Emiratos Árabes Unidos (675 mil millones de dólares), Singapur (330 mil millones de dólares), Arabia Saudita y Noruega (300 mil millones cada uno). La revista electrónica Bit of News (2007) calcula que para el 2010, esos fondos tendrán en conjunto 17 billones (trillones de acuerdo al sistema numeral de EEUU) de dólares, lo suficiente como para comprar todas las empresas de EEUU en existencia.

2.2. Necesidad de regulación fiscal en materia de precios de transferencia

La existencia de multinacionales crea complejas situaciones fiscales, tanto para las administraciones fiscales como para estas mismas empresas, debido a que las diferentes reglas fiscales aplicadas a las multinacionales no pueden considerarse de forma aislada, sino en el contexto internacional.

De acuerdo a los Lineamientos de la OCDE en Materia de Precios de Transferencia (en adelante LOCDE)², el principal obstáculo consiste en la dificultad para las administraciones fiscales y las multinacionales de determinar los ingresos y

² Los LOCDE son una guía para aplicar el principio de valor de mercado y determinar las condiciones comparables entre las empresas y las partes relacionadas.

gastos que deben considerarse en una jurisdicción, especialmente de una compañía o establecimiento permanente que es parte de un grupo multinacional cuyas operaciones tienen un grado muy elevado de integración.

Las obligaciones establecidas en las leyes y los requisitos administrativos pueden diferir de un país a otro. Por una parte, los países tienen el legítimo derecho de gravar las utilidades de un contribuyente en función de los ingresos y gastos que de una manera razonable se consideran que se originaron dentro del territorio nacional; pero por otra parte se debe evitar gravar el mismo concepto de impuesto por más de una administración fiscal.

A su vez, la determinación de los ingresos y gastos por parte de la administración fiscal de un país puede verse entorpecida por la dificultad de obtener información pertinente correspondiente a otra jurisdicción.

Por su parte, los países pueden utilizar sistemas de impuestos basados en la residencia, en el origen de los ingresos, o ambos. Estos términos se refieren a la consideración de los ingresos acumulables de acuerdo a dónde reside la empresa que los genera o dónde se generan estos ingresos.

La OCDE se ha esforzado en crear consenso sobre los principios internacionales de impuestos, evitando por consiguiente respuestas unilaterales a problemas multinacionales. Estos principios internacionales de impuestos, incorporados en el Acuerdo sobre Ingresos y Capital del Modelo Fiscal han sido asimilados por los países miembros de la OCDE³, entre los que se encuentra México.

De acuerdo a los LOCDE, se consideran como precios de transferencia los precios de los bienes transferidos entre empresas relacionadas. A su vez, partes

relacionadas se entiende que son dos o más empresas que están bajo una administración, control o capital común de forma directa o indirecta. Los precios de transferencia no deben ser confundidos con problemas de evasión fiscal o de fraude fiscal, aunque las políticas de precios de transferencia de grupos multinacionales pueden ser usadas para estos fines.

Uno de los mayores problemas de este tema es establecer para fines fiscales un precio de transferencia “apropiado” para considerar que la empresa cumple con el principio de valor de mercado. Es por ello que se estableció el principio de valor de mercado que plantea, como ya se dijo, que el valor de las contraprestaciones entre empresas relacionadas deberá ser similar al que se hubiera pactado entre empresas independientes en operaciones comparables y con similares condiciones de mercado.

La dificultad radica en que las empresas asociadas pueden tener operaciones entre ellas que las empresas independientes no efectuarían. Estas operaciones no necesariamente tendrían la intención de evadir impuestos, sino que podrían ocurrir debido a que las operaciones de los miembros de un grupo multinacional confrontan circunstancias diferentes de las que tendrían empresas independientes.

Además, la información a la que se tiene acceso puede ser incompleta y difícil de interpretar, difícil de obtener o no aplicable debido a cuestiones geográficas y de presentación de la información.

El objetivo primario para una administración fiscal es que todos los contribuyentes bajo su régimen fiscal, sin importar si pertenecen a un grupo multinacional o no, estén en igualdad de condiciones ante el fisco, o sea, que pacten sus

³ Ver Apéndice: Países miembros de la OCDE.

transacciones como lo hubieran pactado empresas independientes en operaciones similares. En este punto radica uno de los pilares más importantes de la regulación que establece la disciplina de precios de transferencia.

Las multinacionales no necesariamente manipulan sus precios para evadir impuestos, puede tratarse sencillamente de que algunas transferencias es difícil de determinar la parte que le corresponde a cada entidad del grupo. Esto se ejemplifica con los gastos del corporativo en rubros como mercadotecnia o las investigaciones realizadas en nuevos productos por los que todas las empresas del grupo se benefician, pero resulta muy difícil, y en ocasiones imposible, cuantificar el beneficio exacto para cada empresa.

Una solución para los casos donde no se puede determinar dicho beneficio es la utilización de los gastos en prorrata llamados *allocations*⁴, los cuales consisten en repartir los costos por los que se benefician más de una entidad del grupo de acuerdo a una base razonablemente. Dicha base debe expresar de forma razonable el beneficio de cada empresa y está determinada por el sistema de costos aplicados y las clasificaciones contables utilizadas. Por ejemplo, Van't Hek, J. y Salazar X. (2009) estiman que en el caso de los gastos en una campaña publicitaria global, los gastos de mercadotecnia podrían distribuirse de acuerdo al volumen de ventas de cada entidad, al volumen de producción, al volumen de ventas de ese producto, al número de empleados, al monto de utilidad bruta registrada en el año, etc.

En la mayoría de las jurisdicciones de exportación de capital ha habido un incremento en la presión por parte de las autoridades fiscales que obligan a las compañías a cobrar

⁴ Sistema de división de los gastos generales entre los distintos departamentos de una empresa [o entre distintas empresas]. (Diccionario Reverso, 2008). La OCDE señala que de preferencia estos gastos deben de ser identificables (Cap. VII de los LOCDE).

el mencionado gasto en prorrata (incurrido en los centros de servicios) con su correspondiente margen de utilidad al grupo de compañías que se benefician del servicio (por ejemplo, la regulación establecida en los “Temporary Section 482 Services and Intangibles Regulations” de los Estados Unidos de América). Así mismo en Europa, las autoridades fiscales también están teniendo una aplicación más estricta respecto a los servicios intercompañía, por medio de auditorías fiscales y de iniciativas de ley. (Van't Hek, J. y Salazar X., 2009)

Por otra parte, las multinacionales deben pagar impuestos en diferentes jurisdicciones y deben cumplir con diferentes requerimientos. Estos requerimientos varían entre los países y ocasionan que las multinacionales enfrenten mayores costos de cumplimiento en comparación con una empresa que tenga operaciones solamente en un país.

2.3. Reflexiones

En resumen, si bien las empresas dentro de un mismo grupo multinacional gozan de algunas ventajas con respecto a las empresas independientes, las administraciones fiscales de los países se encargan de hacer valer una competencia justa entre todas las entidades residentes en sus países. El equilibrio entre ambas posiciones es difícil de obtener ya que éstas, en principio, se contraponen. Por una parte las empresas se relacionan buscando una alternativa, ya sea para disminuir sus costos o por estrategias de mercado, y esperan obtener beneficios de ello; pero por otra los países tienen el legítimo derecho de gravar los ingresos generados en su territorio y mantener un ambiente de competencia justa para todos sus contribuyentes.

Por otra parte, las empresas relacionadas generalmente tienen una considerable autonomía y frecuentemente negocian entre ellas como si fueran empresas independientes, puesto que responden a situaciones económicas originadas en las condiciones del mercado (LOCDE, 2000). Pero no es hasta que se presenta la

documentación comprobatoria de estas operaciones, que la administración fiscal acepta que efectivamente se utilizó un valor justo acorde con lo establecido en el mercado.

De acuerdo a los LOCDE (2000), en la mayoría de las jurisdicciones, las administraciones se reservan el derecho de considerar en primera instancia que el precio indicado por el contribuyente que forma parte de un grupo es inconsistente con el principio de valor de mercado, y es deber del contribuyente proporcionar la documentación suficientes a la administración fiscal para que ésta efectúe la revisión de las transacciones controladas. A esto se le conoce como el peso de la prueba, y se debe a que las administraciones fiscales no tienen la capacidad ni la información suficiente para realizar esta labor para cada uno de sus contribuyentes.

El punto medular de este tema es determinar qué se considera como “documentación o información suficiente”. Cada administración fiscal debe determinar y plasmar en ley lo que entenderá por este concepto, y actuar de acuerdo a ello.

En el caso de que el contribuyente no presente la información suficiente sobre sus operaciones controladas o que la administración fiscal refute las mismas, ésta última se reserva el derecho de establecer un ajuste por los ingresos acumulables por los cuales el contribuyente no devengó impuestos. Esta acción, en el caso de operaciones de comercio internacional, involucra a más de una administración fiscal, las cuales deben mantener un enfoque cooperativo para resolver los casos que requieran de un acuerdo mutuo. Si bien por una parte existe una administración fiscal a la cual dejaron de pagar impuestos por ingresos que debieron acumularse en su territorio, existe otra administración a la cual la parte relacionada del contribuyente pudo haber pagado impuestos de más.

Las administraciones fiscales pueden remitirse para la resolución de controversias al panel de arbitraje de la OCDE, al panel del Tratado de Libre Comercio de América del Norte o al Tratado sobre Precios de Transferencia acordado por los países miembros de la Unión Europea, según sea el caso, particularmente la OCDE ha desarrollado de forma creciente instituciones y procedimientos más sofisticados para la solución de disputas internacionales en diversas materias, entre las que se encuentra la fiscal (LOCDE, 2000).

Si bien resulta un problema de relaciones internacionales para las administraciones fiscales, los ajustes por operaciones internacionales que no cumplen con el principio de valor de mercado, representa una carga fiscal excesiva para los contribuyentes por la doble tributación, o sea, que a un mismo ingreso se le gravan dos impuestos por el mismo concepto en dos territorios diferentes.

Es por ello que países como México han integrado dentro de su legislación fiscal, temas de precios de transferencia para regular los precios y las operaciones entre empresas relacionadas. El cumplimiento de estas regulaciones tiene un carácter obligatorio y repercute directamente en el resultado fiscal y por ende, en las contribuciones fiscales de las empresas establecidas en territorio mexicano.

3. OBLIGACIONES FISCALES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN MÉXICO

3.1. Conceptos básicos

Luego de analizar las ventajas para las empresas de asociarse entre ellas y las regulaciones fiscales en materia de precios que tienen como fin mantener un comercio justo entre todos los actores de una economía, se impone profundizar en el tema de los precios de transferencia⁵, los aspectos más importantes de este y la situación particular en México.

A lo largo de este capítulo se utilizarán términos que están definidos en el Glosario de este documento, en el que se hace referencia al artículo y la ley o reglamento mexicanos que lo define. En algunas ocasiones, esas definiciones por su importancia se incluirán en el texto del capítulo.

El concepto de precios de transferencia se basa en el principio de valor de mercado el cual se define, de acuerdo a los LOCDE (2000), en el párrafo 1 del artículo 9 del Acuerdo de Modelo Fiscal de la OCDE firmado por alrededor de 30 países como:

[Cuando] las condiciones son creadas o impuestas entre [...] dos empresas [asociadas] en sus relaciones comerciales y financieras que difieren de aquellas que hubieran ocurrido entre empresas independientes, en estos casos cualquier utilidad que debió, pero que debido a las condiciones, se acumuló a una de las empresas, pero, por razón de esas condiciones, no se acumuló, puede ser incluida en las utilidades de esa empresa y gravada en consecuencia.

En otras palabras, las empresas relacionadas que no acumulen ingresos y declaren deducciones autorizadas como lo hubiera hecho de haber sido independientes, la autoridad fiscal del país podrá determinar la utilidad no acumulada y gravarla.

⁵ Precios de Transferencia: Precio pactado entre dos o más empresas que pertenecen a un mismo grupo multinacional o no, con los cuales realiza transacciones entre dos o más empresas que se entiende como partes relacionadas.

Por otra parte, de acuerdo a los LOCDE (2000), el artículo 11 del Acuerdo de Modelo Fiscal de la OCDE y el 106 de la Ley de Impuesto Sobre la Renta (en adelante LISR), define que dos entidades son 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, o cuando exista vinculación entre ellas de acuerdo con la legislación aduanera.

De acuerdo a los LOCDE y las recomendaciones que realiza esta organización a sus países miembros, es imperante en el mundo de hoy que las naciones cuenten con una legislación actualizada en materia de precios de transferencias, ya que regula que así se las transacciones entre parte relacionadas se realicen conforme al principio de valor de mercado.

La OCDE recomienda aplicar el concepto de entidad separada a las transacciones dentro de un grupo, los miembros individuales deben ser gravados sobre la base en que actúan empresas independientes, el principio de valor de mercado.

Es así como la OCDE creó las directrices para aplicar dicho principio, con el propósito de evaluar el precio de transferencia de empresas asociadas.

3.2. Directrices y regulaciones para aplicar el principio de valor de mercado en México

Es de vital importancia el conocimiento y manejo de los LOCDE debido a que en la legislación mexicana (art. 215 de la LISR) se hace referencia explícita a este documento como guía para la interpretación de lo dispuesto en la materia de precios de transferencia.

Este documento establece para el análisis de precios de transferencia dos grupos de métodos: los de transacción tradicionales y los de utilidad transaccionales⁶. Los primeros métodos utilizan un enfoque más directo, es decir, su utilización permite que cualquier diferencia en el precio de una transacción entre empresas relacionada normalmente pueda ser rastreada directamente a las relaciones comerciales y financieras creadas o impuestas entre las empresas. Sin embargo, no siempre será posible la aplicación de estos métodos de acuerdo a las características y tipos de transacciones entre empresas relacionadas y no relacionadas (LOCDE, 2000).

Los métodos de utilidad transaccionales, por su parte, analizan las utilidades que se originan por transacciones entre empresas relacionadas. Aunque las empresas raramente utilizan los métodos transaccionales para determinar los precios de las transacciones, éstos pueden ser un indicador relevante de si las transacciones entre empresas relacionadas se determinaron por circunstancias que difieren de aquellas que hubieran existido entre empresas independientes en operaciones comparables (LOCDE, 2000).

Los métodos transaccionales ofrecen la flexibilidad de tomar en consideración de forma explícita hechos y circunstancias de empresas asociadas que no están presentes en empresas independientes y reflejan lo que éstas últimas hubieran efectuado si hubieran confrontado el mismo conjunto de circunstancias. (LOCDE, 2000)

3.2.1. Métodos de transacción tradicionales

Método del precio comparable no controlado (MPC). El MPC compara el precio pactado en las transacciones con partes relacionadas con el precio pactado en transacciones comparables con terceros independientes bajo circunstancias similares. Si

⁶ Estas clasificaciones se utilizan en los LOCDE. Debido a la importancia de estos lineamientos como

es posible identificar transacciones comparables entre terceras partes no relacionadas, por lo general, el MPC es la forma más directa y confiable para probar el cumplimiento del principio de valor de mercado de las transacciones efectuadas con partes relacionadas. Por lo tanto, cuando se cuenta con transacciones comparables no controladas, es preferible utilizar este método antes que los otros (LOCDE, 2000).

Método del precio de reventa (MPR). El MPR inicia con el precio al que es revendido a una empresa independiente un producto que a su vez fue comprado a una empresa relacionada. Mide el valor de las funciones desarrolladas y generalmente resulta aplicable en aquellas transacciones que involucran la compra y posterior reventa de bienes tangibles en las cuales el revendedor no añadió ningún valor a dichos bienes, ya que estos no alteraron físicamente dichos bienes antes de revenderlos (LOCDE, 2000). El MPR no suele utilizarse en aquellos casos en los que el revendedor utiliza una propiedad intangible para añadir valor a los bienes tangibles.

Método del costo adicionado (MCA). El MCA evalúa el cumplimiento del principio de valor de mercado con referencia al margen de ganancia sobre los costos incurridos obtenido en transacciones comparables con partes no relacionadas. El MCA inicia con el costo incurrido por un proveedor de bienes o de servicios en una transacción con partes relacionadas (LOCDE, 2000). A continuación se añade a este costo un margen de ganancia sobre costos adecuado con el objeto de obtener una rentabilidad acorde con las funciones realizadas y las condiciones del mercado. El importe que se obtiene después de añadirle al costo incurrido el margen de ganancia

base teórica en materia de precios de transferencia, se decidió mantenerlas.

sobre costos adecuado puede considerarse como un precio que cumple con el principio de valor de mercado de la transacción controlada original.

3.2.2. Métodos de utilidad transaccionales

Método de partición de utilidades (MPU). El MPU evalúa si la asignación de utilidad o pérdida de operación conjunta originada por una o más transacciones efectuadas entre partes relacionadas cumple el principio de valor de mercado teniendo en cuenta la contribución relativa de cada una de las partes relacionadas involucradas con dicha pérdida o utilidad de operación conjunta. El MPU comienza al determinar la utilidad o pérdida de operación global o combinada de todas las partes relacionadas involucradas en las transacciones sujetas a análisis. Posteriormente, esta utilidad global se divide con base en hechos y circunstancias de las transacciones, las cuales podrían incluir criterios tales como activos, costos y riesgos de las partes. Una asignación de utilidades confiable no necesariamente requiere que se realicen comparaciones a las transacciones comparables con partes no relacionadas. Sin embargo, la confiabilidad de este método es especialmente sensible a la calidad de los datos y supuestos utilizados.

Método residual de partición de utilidades (MRPU). Al igual que el MPU, el MRPU comienza con la determinación de la utilidad o pérdida de una operación global o combinada de todas las partes relacionadas involucradas en las transacciones sujetas a análisis. Esta última representa la utilidad o pérdida de operación total que debe ser asignada. El resultado se divide siguiendo dos pasos: (i) determinar un nivel mínimo de utilidad o pérdida que le corresponde a cada una de las partes relacionadas en función de las contribuciones rutinarias, sin considerar los activos intangibles importantes; y (ii) dividir cualquier utilidad o pérdida residual entre las partes relacionadas con base en las contribuciones relativas de cualquier bien intangible valioso relacionado con la

actividad relevante del negocio. Este método es más apropiado para analizar transacciones controladas muy interrelacionadas en las que están involucrados intangibles no rutinarios y/o muy valiosos.

Método del margen transaccional de utilidad en operación (MMTUO). El MMTUO y su equivalente, el Método Transaccional de Márgenes Netos (MTMN) que se describe en los LOCDE, evalúan la utilidad de operación (en el caso del MTMN se refiere a la utilidad neta) relativa a una base pertinente (costos, ventas o activos) que obtiene el contribuyente en una transacción con partes relacionadas. En algunos casos, sería adecuado agregar transacciones múltiples (LOCDE, 2000). Este método evalúa si una transacción está de acuerdo al principio de valor de mercado comparando la utilidad de operación de una transacción con partes relacionadas con la de transacciones comparables con partes no relacionadas. En la mayoría de los casos, la parte relacionada que va a ser evaluada no deberá poseer propiedad intangible o activos únicos que la distinguan de compañías comparables no relacionadas (LOCDE, 2000).

La aplicación de todos estos métodos de análisis difiere entre los mismos países que conforman la OCDE. Por ejemplo existen diferencias entre el MMTUO antes descrito y el Método de utilidades comparables (en inglés, *Comparable Profit Method*) aplicado en Estados Unidos. Aunque ambos métodos utilizan indicadores de utilidad de operación, el primero utiliza información financiera segmentada por la transacción analizada, mientras que el segundo utiliza la información financiera global de la empresa (Adams y Coombes, 2003).

No se requiere la aplicación de más de un método para el cumplimiento de las obligaciones en materia de precios de transferencia, aunque en algunas

administraciones fiscales y la OCDE recomiendan en primera instancia la aplicación del MPC (LOCDE, 2000).

Dentro de los LOCDE se enumeran las directrices que de acuerdo a esta organización se deben tener en cuenta para los análisis de esta materia.

3.2.3. Principales directrices planteadas en los LOCDE

Análisis de comparabilidad. Consiste en tener en cuenta aspectos de la empresa a tales como las características de los bienes y servicios ofrecidos, análisis funcional, términos contractuales aplicados, circunstancias económicas y estrategias de negocio para la comparación con otra entidad no relacionada o independiente. El peso de cada uno de los puntos antes mencionados en el análisis a realizar dependerá del tipo de operación analizada, su relación con cada uno de los puntos, la información financiera con que se cuenta y el método a utilizar en el análisis.

De una buena selección de empresas u operaciones comparables dependerá la certeza y la confiabilidad de los resultados del análisis realizado.

Identificación de las transacciones realmente efectuadas. Las transacciones realizadas con partes relacionadas deberán ser de fácil identificación. Algunas administraciones fiscales, entre ellas la mexicana, exigen explícitamente identificar en la contabilidad de las empresas nacionales las operaciones realizadas por estas con sus partes relacionadas residentes en el extranjero, la información correspondiente a la parte relacionada extranjera y la tenencia de documentación soporte que demuestre que la contraprestación se realizó a valores de mercado. A su vez, esta documentación soporte deberá cumplir con los requisitos legales para considerarse efectivamente como documentación comprobatoria suficiente de la transacción en cuestión (art. 86, fracción XII de la LISR).

Evaluación de transacciones separadas y combinadas. La OCDE recomienda el análisis por separado de cada transacción realizada con partes relacionadas de manera que los resultados obtenidos en el análisis estén menos contaminado de otras operaciones realizadas por la empresa. De igual forma, esta organización reconoce la existencia de operaciones que por su naturaleza e interrelación tan estrecha, se deben analizar de forma combinada.

Uso del rango de valores de mercado. La utilización de un rango de datos relativos e igualmente confiables, puede resultar apropiado, aunque se debe tener en cuenta que los resultados de estos análisis producen una aproximación de las condiciones que hubieran establecido empresas independientes.

De acuerdo con la LISR, artículo 215, este rango debe establecerse acorde con artículo 276 del RISR.

Uso de información de varios años. Con el objetivo de atenuar o eliminar hechos económicos específicos que pudieron haber influido en la determinación del precio de transferencia como resultado del uso de información financiera, la OCDE recomienda la utilización de datos de varios años, especialmente cuando se utilizan métodos de utilidad para el análisis de una transacción.

Pérdidas. Al igual que las empresas independientes, las empresas asociadas pueden afrontar pérdidas genuinas por costos elevados de inicio de operaciones, condiciones económicas desfavorables, ineficiencias, precios bajos para penetrar algún mercado específico y otras razones de negocio. Estas pérdidas se consideran razonables por un período de tiempo limitado, pues una empresa independiente no estaría dispuesta y podría sostener pérdidas continuas durante varios años.

Efecto de las políticas gubernamentales. Las intervenciones gubernamentales en la economía tiene un efecto que deberá considerarse como condiciones de mercado del país en la determinación del precio de valor de mercado y su comparación con la actividad del contribuyente. Esto es así en especial, cuando estas intervenciones del gobierno se aplican únicamente a transacciones entre empresas relacionadas, debido a que es probable que empresas independientes no realizaría transacciones bajo estas condiciones, por ejemplo cuando los pagos están bloqueados o no absorberían todos los costos por controles de precios establecidos por el gobierno cuando les afectan negativamente.

Compensaciones intencionales. Se consideran así a las compensaciones que deliberadamente empresas relacionadas incorporan en sus transacciones, como el recibo de un ingreso compensatorio, resultado del beneficio que han recibido otras empresas relacionadas por los gastos o pagos realizados por la primera. Por ejemplo, una empresa relacionada concede una licencia por el uso de su patente a cambio del permiso por el uso de un *know how* de la otra empresa. Sin embargo, es poco probable que empresas independientes realicen este tipo de acuerdos, pues éstas normalmente preferirían que sus ingresos y egresos fluyeran de forma independiente unos de los otros. Para la evaluación de estos acuerdos puede ser conveniente analizar las operaciones de forma independiente y determinar si cada una de ellas cumple con el principio de valor de mercado.

Utilización de valuaciones aduaneras. Aunque las administraciones fiscales y aduaneras pueden tener los mismos propósitos para revisar los valores reportados entre empresas relacionadas que crucen las fronteras, los contribuyentes pueden establecer diferentes valores para fines fiscales y aduanales y así beneficiarse en el pago de

impuestos. Una mayor cooperación entre ambas áreas sería particularmente útil para los países.

Uso de métodos de precios de transferencia. El principio de valor de mercado no requiere de la aplicación de más de un método o de uno para cada tipo de operación, sino que en dependencia de la naturaleza y características de cada operación se debe seleccionar el método que arroje los resultados más confiables y cercanos a la realidad.

La OCDE le otorga prioridad al uso de métodos tradicionales por encima de los métodos transaccionales, debido a que los primeros generalmente tienen una relación más directa con la transacción.

En situaciones muy especiales, este principio se complica por la dificultad para encontrar operaciones y/o empresas comparables para poder determinar el precio de partes independientes.

Aunado a estas posibles complicaciones del principio y dependiendo de la entidad que lo aplique, esto puede llegar a ser una carga administrativa por el costo que pudiera representar el estudio.

Sin embargo, un número cada vez más grande de administraciones fiscales y estudiosos del tema plantean la necesidad de regular los precios de transferencia entre empresas relacionadas y exponen posibles soluciones a cuestiones prácticas de la aplicación del principio de valor de mercado.

3.3. Obligaciones del contribuyente en México en materia de precios de transferencia

Las leyes mexicanas establecen determinadas obligaciones a los residentes en el territorio nacional en materia de precios de transferencia. Estas son:

3.3.1. Cumplir con el principio de valor de mercado

Los residentes en México que celebren transacciones con partes relacionadas residentes en México y en el extranjero tienen obligaciones de acuerdo con fracción XV del art. 86 y el párrafo 9 del art. 106 de la LISR, de presentar y conservar documentación comprobatoria que compruebe que dichas transacciones han sido pactadas de acuerdo a como lo hubieran pactado empresas independientes en operaciones comparables.

3.3.2. Obligación de utilizar los métodos de precios de transferencia

El artículo 215 de la LISR, establece que los métodos de precios de transferencia que el contribuyente podrá utilizar para evaluar el cumplimiento del principio de valor de mercado están contenidos en el artículo 216. A su vez, este último otorga prioridad a la aplicación del método del Precio Comparable no Controlado (MPC) y la utilización de alguno de los otros métodos debe estar precedida por la justificación de la no utilización del MPC (establecidos en el art. 216 de la LISR).

3.3.3. Obligación de presentar el Dictamen Fiscal

Por su parte, las personas físicas y morales que están comprendidas en el supuesto planteado en el artículo 32 del CFF, tienen la obligación de presentar el dictamen fiscal. En este dictamen, el auditor externo debe señalar en el dictamen fiscal el cumplimiento o no de las obligaciones en materia de precios de transferencia y su cumplimiento.

En 2008, se agregaron los apéndice 34, 34.1 y 42 al Dictamen Fiscal que requieren información más detallada de los resultados obtenidos por la empresa en cada una de sus operaciones con partes relacionadas. Estos anexos incluyen preguntas directas sobre la realización o no de un estudio de precios de transferencia, el cumplimiento del art. 86, fracción XV y en caso de no cumplir con este, el monto del ajuste realizado por este concepto. Aunque algunas de las preguntas contenidas en estos

anexos no representaron una obligación fiscal para el ejercicio fiscal 2008, para los ejercicios posteriores será obligatorio el contestar todas las preguntas de los anexos y la presentación de estos como parte del Dictamen Fiscal (Secretaría de Gobernación, 2008). Estas nuevas obligaciones reafirman la tendencia de la administración fiscal mexicana en particular, y de las de muchos otros países, en general, de aumentar y/o perfeccionar las regulaciones en materias de precios de transferencia (Bloc. Ernst & Young, s.f.).

3.3.4. Determinación por las autoridades fiscales

En caso de no tener la documentación comprobatoria que demuestre que sus ingresos acumulables y deducciones autorizadas se encuentran valuadas a valor de mercado, la autoridad fiscal mexicana puede determinar el monto de los ingresos y deducciones (art. 215, párrafo 2 de la LISR) correspondientes a ese ejercicio fiscal y gravar los ingresos adicionales.

3.3.5. Presentación de información correspondiente a las operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero

Por otro lado, cuando se celebren operaciones con partes relacionadas en el extranjero, la empresa nacional debe presentar la Declaración Informativa Múltiple (en adelante “DIM”) que revele dichas operaciones (art. 86, fracción XII de la LISR). En caso de no presentar la DIM, podría generar una multa de entre \$47,843 y \$96,686 pesos (valores actualizados a diciembre de 2008).

Este marco jurídico es sobre el cual una empresa nacional deberá basar sus operaciones con el resto de las empresas del grupo multinacional al que pertenece, para cumplir con los requerimientos de la ley mexicana. Pero, como se comentó anteriormente, estos requerimientos representan un costo adicional para las empresas

nacionales y en ocasiones, se comenten errores por desconocimiento o por las dificultades de realizar análisis con un soporte técnico que resulte suficiente para la autoridad fiscal. Si esto representa un problema cuando se trata de operaciones recurrentes, se intensifica en los casos de transferencias de negocios en los que se trasladen un grupo de activos, no todos fácilmente identificables, y por cada uno de ellos se debe determinar el valor de mercado y el monto de la contraprestación por la transferencia de éstos.

Es por esto que, un modelo para la transferencia de un grupo de activos entre dos o más empresas relacionadas al territorio mexicano podrá apoyar tanto a las empresas nacionales como a los empresarios que deseen trasladar su negocio a una empresa relacionada mexicana en la realización de la transferencia en aras de hacer esta de una forma más eficiente.

4. MODELO DE NEGOCIO

4.1. Generalidades

Antes que nada es necesario definir el concepto de negocio, como un negocio como una actividad comercial o social que se desea desarrollar y por la que se espera obtener un beneficio (InvestorWords, s.f.).

Para efectos de este documento, se considera como negocio a un conjunto de bienes y conocimientos utilizados para la creación, transformación y/o comercialización de bienes y/o servicios, actividades por las cuales se espera obtener un beneficio futuro. Puede tratarse de un proceso productivo, o de toda una línea de producción y requerir solo una maquinaria o un grupo de bienes tangibles e intangibles para lograr el objetivo propuesto.

En el caso del presente documento, se propone un modelo que las empresas mexicanas y extranjeras podrán aplicar para transferir a México un negocio existente en otro lugar del mundo. Como se comentó anteriormente, este negocio puede contar con la transferencia de uno o de varios bienes tangibles o intangibles; esto dependerá del negocio en sí y de los objetivos del mismo. Dado que la transferencia del negocio se realiza entre empresas relacionadas, esta deberá cumplir con las regulaciones en materia de precios de transferencia, lo que dificulta aún más la transferencia en sí.

Por otra parte, el aumento de las inversiones directas y la globalización de los mercados, hacen de países como México, potenciales territorios para establecer nuevas empresas y penetrar el mercado mexicano.

Pero este proceso es mucho más complejo de lo que parece. El tan solo decidir en qué país invertir conlleva un estudio minucioso y costoso que necesita considerar variables cualitativas que generalmente son difíciles de evaluar. Algunos de los temas a

considerar para la selección del país receptor de la inversión son: situación económica, relaciones internacionales, estabilidad política y legal, cultura y tradiciones, infraestructura, mano de obra y cuestiones legales, de cada país analizado.

Una vez que el inversionista, en este caso el grupo multinacional, decide invertir en México, requiere realizar una nueva investigación de temas aduaneros, administrativos y legales para determinar la forma más eficiente de realizar la inversión.

El objetivo de este trabajo es ofrecer un modelo que sirva de herramienta a estas empresas para realizar la transferencia de un negocio de manera más simple y el resultado sea más eficiente y esté acorde con los objetivos propuestos.

4.2. Supuestos

Debido a la variedad de posibles tipos de negocios a transferir y la diversidad de variables que intervienen en el proceso, mantendremos algunos supuestos que permitirán realizar el análisis:

- La transferencia la realizará empresas de un mismo grupo multinacional.
- La inversión consiste en la transferencia de un negocio a una empresa en territorio mexicano.⁷
- Con anterioridad se seleccionó qué negocio se desea transferir y los bienes tangibles e intangibles que éste incluirá.
- Anteriormente se realizó el análisis y la selección del país destino de la transferencia y se decidió que éste sería México.

⁷ Aunque el enfoque del modelo corresponde a la transferencia de un negocio a una empresa ya establecida, éste puede aplicarse, luego de algunas modificaciones, en los casos de que conjuntamente con la transferencia se realice la apertura de una empresa en territorio nacional.

- Los trámites legales a realizar, los requisitos y formas aduaneras quedan fuera del alcance del presente modelo. Éste sólo se refiere a la operación de transferencia de bienes de acuerdo a la legislación vigente en materia de precios de transferencia y cuestiones administrativas y operativas que afectan o determinan la transferencia en sí.

- Para efectos de ilustrar las diferencias entre el valor de un bien y el valor de una transferencia o contraprestación por un bien, y ejemplificar los posibles métodos a utilizar en dichas valuaciones, se expondrán dos ejemplos al finalizar el capítulo sobre el tema.

A lo largo del modelo de negocio se expondrán ejemplos, específicamente de una transferencia de un negocio de manufactura para mostrar la utilización del modelo y facilitar la comprensión de cada uno de sus pasos.

4.3. Modelo

El modelo consiste en una serie de pasos ordenados a seguir para el análisis, evaluación y determinación del valor de la transferencia de cada bien como parte del negocio a transferir.

En la figura 4.1 se muestra el modelo de transferencia de negocio propuesto, el cual consta de seis pasos que corresponden a temas que se entrelazan pero que, para efectos metodológicos, se consideró conveniente distribuirlos de la forma propuesta.

Dado que cada bien transferido debe analizarse de forma independiente, los pasos 3, 4 y 5 del modelo se conforman de tantos análisis a realizar en paralelo, como bienes integren el negocio analizado.

El modelo no responde a las preguntas qué, ni cuándo transferir un negocio, sino al cómo hacerlo de una forma eficiente.

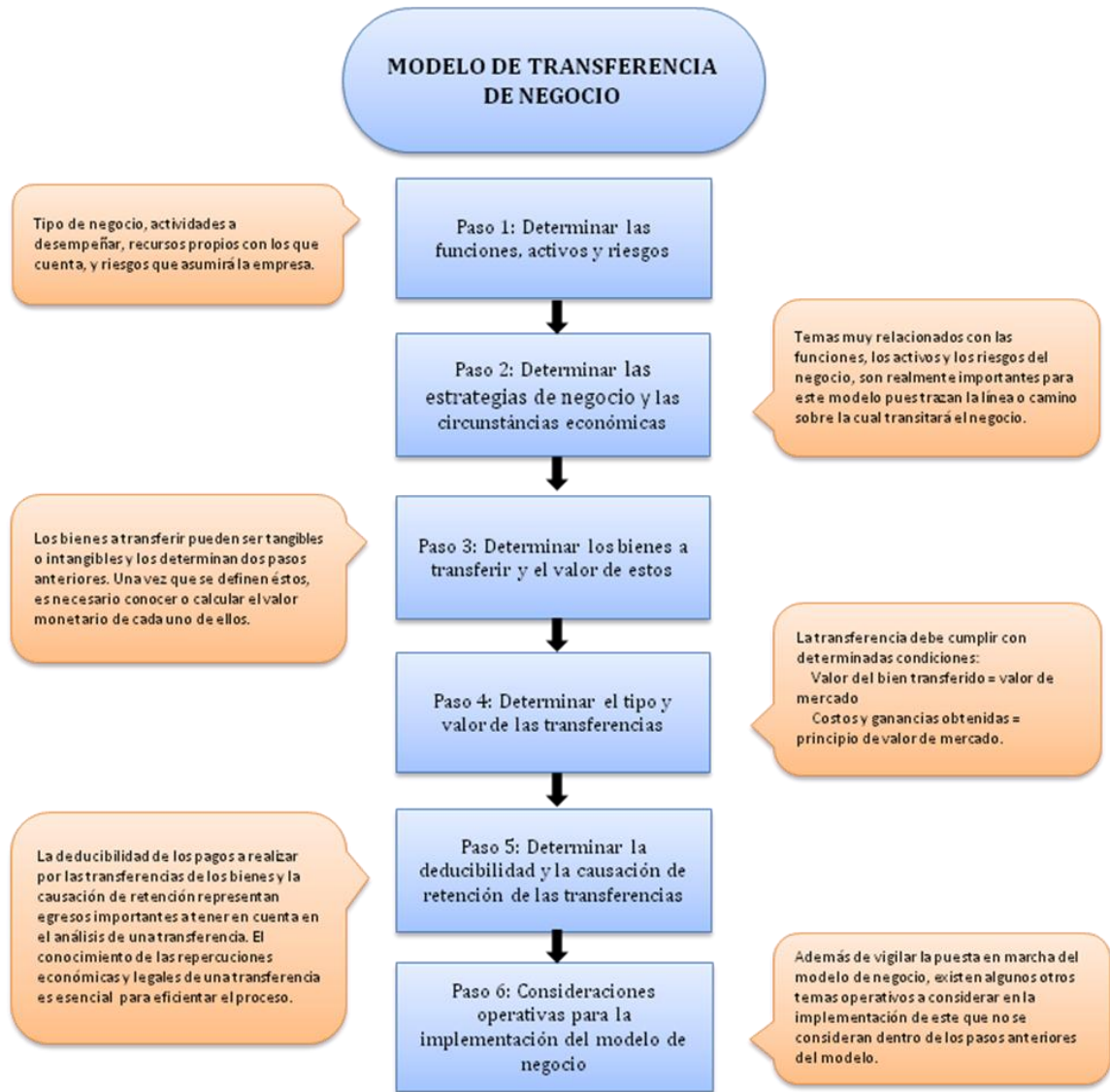
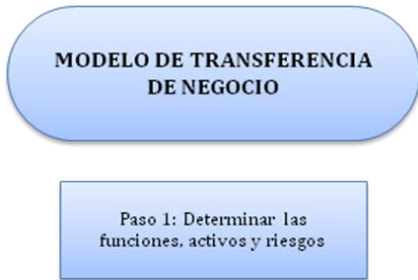


Figura 4.1 Modelo de transferencia de negocio propuesto. Fuente: Elaboración propia.

4.4. Paso 1: Determinar las funciones, los activos y los riesgos de las empresas que intervendrán en la transferencia del negocio



En este paso del modelo se utilizarán conceptos contables debido al peso de esta disciplina en el contenido analizado. Como que este documento no está dirigido específicamente a contadores públicos,

en el Apéndice, se incluye un glosario con estos conceptos.

En este paso se definen las funciones, los activos y los riesgos que tendrá el negocio, los cuales representa la base del modelo. Es recomendable dedicar tiempo al planteamiento de estos tres temas, por muy elementales que parezcan, son la guía del modelo.

4.4.1. Bases de las funciones, los activos y los riesgos

Primeramente se requiere establecer qué tipo de empresa se desea tener en territorio mexicano. Esto depende de las características negocio que se desea implementar, los recursos con los que se cuenta, el tiempo en el que se desea realizar la transferencia y los objetivos del negocio a desarrollar.

No tiene lógica invertir millones de pesos en maquinarias para producir a gran escala cuando el objetivo del negocio es abarcar sólo el territorio nacional para el cual solamente se requerirá un tercio de la producción de dichas maquinarias. Igualmente, si el objetivo es establecer una empresa manufacturera, esta requerirá la transferencia de una mayor inversión en maquinaria que la que requeriría una empresa comercializadora o prestadora de servicios. Por tanto, lo primero que se debe hacer una vez que se selecciona el negocio que se desea transferir, es determinar qué características tendrá

éste, los recursos con los que se cuenta y el tiempo en el que se desea realizar en este caso la transferencia del negocio.

Existe una relación entre las características del negocio, los recursos necesarios y el tiempo de desarrollo que se puede representar de la siguiente manera:

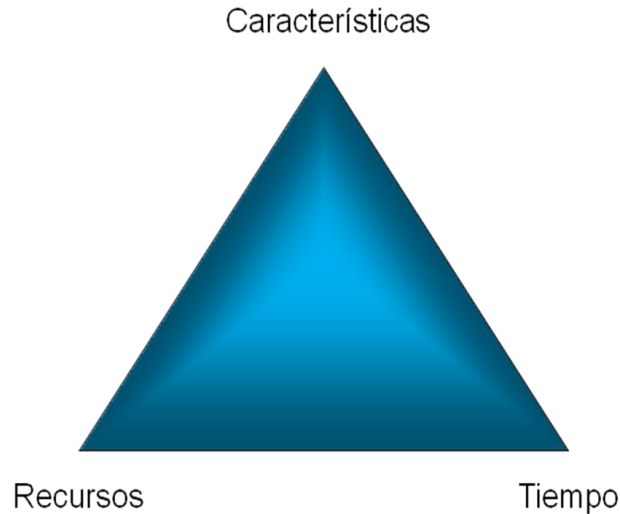


Figura 4.2 Relación entre las características, los recursos necesarios y el tiempo disponible de un negocio. *Fuente:* Elaboración propia.

- Características: conjunto de cualidades que tendrá el negocio para realizar las actividades y cumplir con los objetivos trazados.
- Recursos: conjunto de elementos disponibles para resolver una necesidad o llevar a cabo una empresa.
- Tiempo: cantidad de tiempo que se requiere para concluir una tarea, en este caso la transferencia del negocio.

Estas tres variables mantienen una relación fuerte entre sí y para aumentar o disminuir una de ellas, se requiere modificar al menos una de las otras dos. Si por ejemplo quisiera disminuir el factor tiempo es necesario, o bien aumentar los recursos, o disminuir las características.

Las limitaciones en alguna de estas variables determinan la proporción de las funciones, los activos y los riesgos del negocio, por ejemplo, de ellas dependerán la cantidad y tipos de activos que se requerirán o cuántos riesgos asumir o cubrir.

Por su parte, las funciones a realizar, los activos a utilizar y los riesgos por asumir que son los factores medulares de este paso del modelo. Estos tres factores son la piedra angular de cada negocio y sobre estos se traza el negocio y las estrategias de este.

Para efectos de la presente tesis se entiende por funciones, activos y riesgos a:

4.4.2. Funciones

Es una actividad o al conjunto de actividades genéricas, que desempeña uno o varios elementos, de forma complementaria para conseguir un objetivo concreto y definido (Wikipedia, s.f.).

4.4.3. Activos

Es el conjunto de bienes tangibles o intangibles que posee una empresa. Se considera activo a aquellos bienes que tienen una alta probabilidad de generar un beneficio económico a futuro y se pueda gozar de los beneficios económicos que el bien otorga, aunque eso no significa que sea necesaria su propiedad ni su tenencia. Los activos son un recurso o bien económico propiedad de un negocio, con el cual se obtienen beneficios. Los activos de un negocio varían de acuerdo con la naturaleza de la empresa (Wikipedia, s.f.).

4.4.4. Riesgos

El riesgo es la probabilidad de un evento y sus consecuencias. El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras para una organización. El concepto debe entenderse en sentido amplio,

incluyendo la posibilidad de que los resultados financieros sean mayores o menores de los esperados (Wikipedia, s.f.).

A su vez la combinación las funciones, activos y riesgos de cada negocio, equivale a un tipo de negocio diferente. Es cierto que no existen dos negocios exactamente iguales, pero si existen algunas similitudes que caracterizan a cada tipo de negocio.

Por ejemplo, las empresas manufactureras se caracterizan por un monto de activos fijos considerablemente superior que el que mantienen las empresas distribuidoras y de servicios. Mientras que estas últimas dentro de sus activos o tienen una pequeña proporción de inventario terminado o no tienen inventarios, a diferencia de las manufactureras.

Dentro de cada una de estas categorías existen variaciones, por ejemplo hay empresas manufactureras conocidas como “*contract manufacturer*” que basan su producción en proyectos previamente firmados con sus clientes, por lo que enfrentan una menor incertidumbre de que sus inventarios se venderán, que en el caso de otras manufactureras.

Otro caso particular es el de las empresas distribuidoras que no compran o mantienen el inventario en almacén (ya sea por el uso del sistema justo a tiempo o *just-in-time*, o porque no reconocen el inventario como suyo sino que siempre es propiedad de su parte relacionada) a las que se conoce como distribuidoras de bajo riesgo. En el sentido más estricto de la palabra, estas empresas no se deberían considerar como distribuidoras pues no asumen el riesgo del inventario, sino como empresas que prestan

un servicio de intermediación⁸ con los clientes de los bienes que “distribuye”. En pocas palabras, funciona como intermediario entre la empresa productora y los clientes.

Por su parte, la categoría de servicios reúne empresas más diversas que en ninguna otra categoría. Todas tienen algunas características similares, como por ejemplo que todas ofrecen un grupo de actividades equivalentes a un bien no material para satisfacer las necesidades de un cliente; pero las funciones que realizan son muy diferentes unas de otras. Algunas ofrecen servicios de administración de personal, otras de asesoría de negocios e inversiones, diseño y publicidad, búsqueda de clientes (intermediación) o proveedores (procuraduría), etc.

Entre los tipos de empresas más comunes en México están las manufactureras, las distribuidoras, las de servicios, las maquiladoras, entre otras.

Un apartado especial lo merece el régimen de maquila, actualmente bajo el programa de Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación en (adelante “IMMEX⁹”) cuyas empresas tienen características particulares.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), se considera como empresa maquiladora aquella unidad económica que realiza una parte del proceso de producción final de un artículo, por lo regular de ensamblado, misma que se encuentra en territorio nacional y mediante un contrato de maquila se compromete con una empresa matriz, ubicada en el extranjero, a realizar un proceso industrial o de servicio destinado a transformar, elaborar o reparar mercancías

⁸ Servicios de custodia de valores (instrumentos de renta fija, de intermediación financiera y de renta variable), facilitando las operaciones de transferencia de dichos valores, con el objeto de reducir riesgos. (Mimi.hu., 2008)

⁹ IMMEX es un instrumento mediante el cual se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o

de procedencia extranjera. Para realizar la actividad de maquila, la empresa importa temporalmente la materia prima consistente en materiales, partes, piezas y componentes, mismos que una vez transformados son exportados (Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, 2003).

Este tipo de empresas deben contar con un programa de maquila aprobado por la Secretaría de Economía (Secretaría de Economía, 2003), a partir del 30 de noviembre de 2006 entró en vigor el programa IMMEX¹⁰ que sustituyó el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (en adelante “PITEX¹¹”) y el de Maquila. El objetivo del programa es la creación de empleos en el territorio nacional. Las características fundamentales de este tipo de empresas son que asumen riesgos mínimos, por lo que generalmente no tienen inventarios propios y parte de o todos los activos fijos son propiedad de la parte relacionada residente en el extranjero (art. 2 de la LISR)¹². En principio se les puede considerar como empresas de servicios ya que el objetivo de ellas es prestar el servicio de mano de obra para un proceso de producción determinado, del cual se intenta que la empresa nacional no posea nada y por tanto no corra riesgos o éstos sean mínimos. La transferencia de negocios para la

reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación (Subsecretaría de Industria y Comercio, 2008).

¹⁰ Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación. Este decreto fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1ro de junio de 1998 y modificado en 2003.

¹¹ Programa de Importación Temporal para producir artículos de exportación, aginado, por petición de parte, a personas morales establecidas en México que destinan más del 10% de sus ventas a la exportación, con la finalidad de poder realizar importaciones temporales de insumos y equipos que requieran para su proceso de exportación. Hoy se conoce como registro IMMEX. (Wikipedia, s.f.)

¹² La ley no establece qué proporción de activos fijos pueden ser propiedad de la empresa maquiladora, pero si hace mención de que para la actividad de maquila, la empresa nacional utilizará activos proporcionados directa o indirectamente por el residente en el extranjero o su parte relacionada (art. 2 de la LISR).

instauración de empresas maquiladoras en México, requiere muchos más pasos de los que este modelo ofrece ya que solo se centra en la operación de transferencia de los bienes del negocio, pero la apertura de una maquiladora requiere la aprobación de la Secretaría de Economía para entrar al programa IMMEX y disfrutar de los beneficios que este programa ofrece.

En la tabla 4.1 se muestran algunas de las principales diferencias entre tres tipos de empresas, utilizando para ello la información financiera de cada una de ellas. Para estos análisis financieros se utilizan herramientas como las razones financieras, los análisis vertical y horizontal, entre otros. Estos análisis utilizan como base los Estados Financieros de una empresa y se determina cuán “saludable” se le puede considerar, los focos de atención y los problemas que presenta la empresa o podría presentar en un futuro cercano de mantenerse la situación actual. No realizan proyecciones aunque se consideran herramientas poco costosas, útiles y sencillas de realizar para valorar la situación actual de una empresa.

Aunque no es objetivo de este documento presentar estos análisis, si se consideró oportuno el utilizarlos para mostrar las principales diferencias entre diversos tipos de empresas para soportar la tesis de que cualquier cambio o modificación en algún elemento de la empresa, se reflejará en los resultados (y por ende en los Estados Financieros) de esta y en algunos casos, podría decidir la permanencia o no del negocio en el mercado.

Por ejemplo, la transferencia de un negocio generalmente tiene un efecto significativo en el flujo de efectivo de la empresa, por los pagos que se deberán realizar para la puesta en marcha del negocio. Si no se analiza la disponibilidad de efectivo y se toman medidas al respecto, podría llevar a impagos por parte de la empresa a sus

proveedores y ocasionarle así, en el mejor de los casos pérdida en la imagen, credibilidad e historial crediticio de la empresa, y en el peor podría llevarla incluso a la quiebra comercial.

En resumen, los estados financieros son la fuente de información más accesible, fácil de analizar y menos costosa a disposición de los inversionistas. Es por ello que la interpretación de estos es una herramienta muy útil y casi indispensable para éstos.

Un paréntesis especial lo requiere el tema de los riesgos, pues estos no se encuentran de forma explícita en las cuentas de los estados financieros sino que la interpretación de estos, ayuda a definir cuán riesgosa es la empresa analizada. Esto a su vez se dificulta por el hecho de que existen diversos tipos de riesgos que pueden afectar a una empresa. El grado de protección ante los mismos no solo depende de las decisiones gerenciales, sino también del tipo de empresa, de las circunstancias económicas y de negocio, de las cuestiones legales y las protecciones o características de los mercados en los que se desenvuelve la empresa, entre otros factores. Los riesgos se pueden clasificar como siguen:

- **Riesgo de inventario:** Es el riesgo que asume una empresa por mantener dinero invertido en inventario, el cual puede que en un futuro no le sea posible convertir en efectivo.
- **Riesgo de producto:** Es el riesgo de una empresa por dedicarse a la producción de un bien o servicio en particular, tanto por la probabilidad de obsolescencia como por los defectos del producto.
- **Riesgo por tipo de cambio:** Es el riesgo que enfrenta una empresa por mantener contratos u obligaciones y cuentas por cobrar y por pagar en monedas

distintas a las del país en el que se establece y en las que realiza el resto de sus operaciones.

- **Riesgo de crédito:** Es el riesgo de no cobrar los créditos otorgados por la empresa a sus proveedores. La forma de protegerse ante este riesgo depende de la política de créditos de la empresa, la existencia de reservas para cuentas incobrables, y la calificación crediticia de los proveedores.

- **Riesgo país:** es el riesgo de una inversión económica debido sólo a factores específicos y comunes a un cierto país. Puede entenderse como un riesgo promedio de las inversiones realizadas en cierto país. El riesgo país se entiende que está relacionado con la eventualidad de que un estado soberano se vea imposibilitado o incapacitado de cumplir con sus obligaciones con algún agente extranjero, por razones fuera de los riesgos usuales que surgen de cualquier relación crediticia. En principio, dos compañías que operen en diferentes mercados geográficos pueden estar sujetas a distintas circunstancias económicas que repercutan en distintos niveles de rentabilidad por actividades similares desarrolladas, tanto en términos nominales como reales (Econolink.com, 2008).

Por otra parte, debe existir una concordancia entre el tipo de empresa, el negocio realizado por esta y la composición e importancias de las cuentas que conforman los Estados Financieros. Por ejemplo, las empresas de servicios financieros tienen una mayor proporción de los bienes considerados como activos circulantes, mientras que las empresas manufactureras tienen inversiones importantes en maquinarias y equipos para la producción lo que hace que del total de acervo de la empresa se encuentre la mayor parte en las cuentas de activo fijo. Como mencioné anteriormente, esto no es una fórmula mágica, cada negocio tiene sus peculiaridades

pero la generalidad de las empresas se comporta de esta forma. El cómo deberá estar compuesto el negocio que se desea transferir, o más bien la empresa que recibirá esa transferencia dependerá en gran medida del negocio en sí, de las actividades que realizará la empresa, de cómo las llevará a cabo, de los riesgos que desea o estima correr y las medidas que toma para asegurarse contra todos ellos, de las circunstancias generales y de mercado que rodean el negocio, entre muchas otros factores.

Es por ello que mientras más definido y claro se tenga los objetivos y las metas del negocio, más fácil resultará el establecer las funciones, los activos y los riesgos de éste.

Estos tres factores (funciones, activos y riesgos) están tan estrechamente relacionados con las circunstancias y las estrategias de negocio que resulta muy difícil separarlos unos de otros. Para efectos metodológicos se decidió agruparlos en dos grandes grupos y colocarlos en los dos primeros pasos del modelo, pero no se puede perder de vista el nexo que existe entre ellos.

Tabla 4.1 Resumen de principales puntos de comparación en general entre los tres tipos de empresas más comunes, tomando como base los Estados Financieros de las empresas

Concepto ¹³	Manufacturera	Distribuidora (Alto riesgo)	Servicios
Activos fijos	Gran inversión en maquinarias utilizadas para la producción. Por tanto, la depreciación es una cuenta importante dentro de los estados financieros de las manufactureras.	Generalmente compuesto por mobiliario, equipos de transporte y de cómputo. La relevancia de estos depende las funciones de la empresa. Inversión menor que la de una empresa manufacturera.	Generalmente compuesto por mobiliario, equipos de transporte y de cómputo. La relevancia de estos depende las funciones de la empresa aunque el monto es más bajo que el de una empresa manufacturera y distribuidora.
Inventarios	Los inventarios están compuestos tanto por materia prima, como producción en proceso y productos terminados ¹⁴ . La rotación de esta cuenta dependerá de la industria en la que se desenvuelva la empresa, pero es generalmente más lenta que las de empresas distribuidoras.	De tenerlo éste sería de producto terminado. Existen variaciones de este tipo de empresas que trabajan sobre pedidos, por lo que mantienen niveles muy bajos de inventarios.	No tienen.

¹³ Ver glosario para los conceptos: activos fijos, inventarios, depreciación, rotación de cuentas por cobrar, intangibles, patentes, marcas, know how, derechos de autor, rentabilidad sobre los activos, capital de trabajo, rotación de inventarios, rentabilidad de inventarios, razón de berry, margen operativo y costo adicionado neto.

¹⁴ Término relativo a la empresa que lo registra. Lo que para una empresa productora de láminas de acero es producto terminado, para una empresa manufacturera de ventanas o persianas de acero es materia prima.

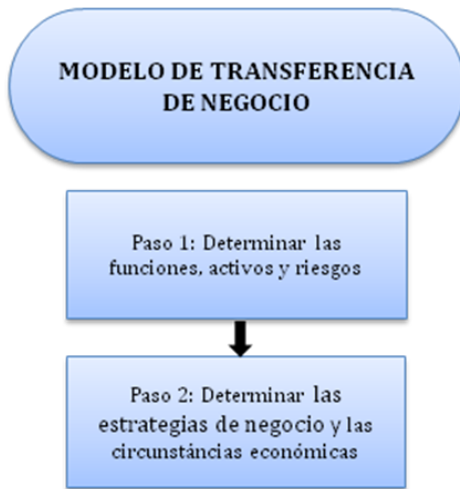
Continuación de tabla 4.1

Concepto ¹⁵	Manufacturera	Distribuidora (Alto riesgo)	Servicios
Pago por uso de intangibles	Puede realizar pagos por uso de patentes, marcas, <i>know how</i> , etc., utilizados en el proceso de manufactura. Estos pagos deberán corresponder con la actividad realizada y la utilización real de estos intangibles.	Generalmente no tiene razón de negocio que una empresa distribuidora pague por el uso de intangibles, porque los precios de los productos que compra para distribuir ya tienen implícito los costos por uso de estos. Es por ello que de realizar pagos por intangibles, estos podrían ser de <i>know how</i> por algún proceso de análisis, derechos de autor, etc.	Generalmente no pagan intangibles.
Razones financieras claves para interpretar el rendimiento	Rentabilidad sobre los activos. La principal fuente de beneficios de la empresa son los activos con los que transforma las materias primas que compra en los productos que vende a sus clientes, por lo que el análisis de la rentabilidad debe enfocarse en el rendimiento de los activos fijos.	Rotación y rentabilidad de los inventarios y los niveles de capital de trabajo. La cuenta crítica de las empresas distribuidoras son los inventarios y de su rotación dependen las ventas, los créditos que obtenga, el efectivo y, en resumen los resultados de la empresa. Los costos de los inventarios representan el porcentaje mayor de los costos y gastos de estas empresas.	Razón de berry, margen operativo, costos adicionado neto, rotación de cuentas por cobrar y capital de trabajo. Estas razones se utilizan para interpretar los resultados operativos. Dado que las empresas de servicios generalmente no tienen costos de venta sino que todos son gastos operativos, se debe utilizar razones que consideren esta característica.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la bibliografía consultada.

¹⁵ Ver glosario para los conceptos: activos fijos, inventarios, depreciación, rotación de cuentas por cobrar, intangibles, patentes, marcas, *know how*, derechos de autor, rentabilidad sobre los activos, capital de trabajo, rotación de inventarios, rentabilidad de inventarios, razón de berry, margen operativo y costo adicionado neto.

4.5. Paso 2: Determinar las circunstancias económicas y estrategias de negocios



Las estrategias de negocio son tan importantes como las funciones realizadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por la nueva empresa, para el análisis de las transferencias a realizar. De ellas dependen las negociaciones que se realizarán con proveedores y clientes, el monto de la inversión, el peso del corporativo extranjero

en la toma de decisiones de la nueva empresa, entre muchos otros puntos.

Estas estrategias a su vez, dependen en gran medida de las circunstancias económicas existentes y, en los últimos tiempos ha tomado mayor importancia, de las predicciones económicas.

4.5.1. Estrategia de negocio

Burgelman, RA., 2002 de define este concepto en el sentido más amplio como “la teoría que la alta dirección tiene sobre la base para sus éxitos pasados y futuros (Alcérreca, C., s.f.)” O también podría definirse, de acuerdo a Alcérreca, C. (s.f.) como:

[...] los programas de acción y prioridades en la asignación de recursos. Determinan la velocidad y secuencia de movimientos o iniciativas a realizar para cambiar la situación actual de la organización y hacia lo propuesto por la visión. También incluye el modo buscado de crecimiento que define cómo se llegará a los objetivos que pueden incluir: desarrollo interno, coinversiones, adquisiciones, licencias, franquicias, entre otros.

En el planteamiento o modificación de las estrategias de negocios, se deben tener en cuenta no solo las características del negocio sino también el futuro deseado para la empresa y las experiencias de esta.

En este análisis, juega un papel decisivo lo que en inglés se le conoce como “*capabilities*”, que se refiere a las capacidades o competencias, no solo físicas sino en general del negocio que lo hace diferente de la competencia. Este término es muy utilizado en la literatura actual en materia de administración estratégica y desarrollo de negocios y se define como la medida de la capacidad de una entidad (departamento, organización, persona, sistema) para lograr sus objetivos, especialmente en relación con su misión general (Business Dictionary, s.f.).

Es importante tener en cuenta las capacidades del negocio en el establecimiento de las estrategias a seguir y los objetivos de este. Si se logra definir las verdaderas capacidades y los atributos adecuados, estos se pueden convertir en servicios que la empresa necesita para alcanzar los objetivos y metas del negocio (Gur, N., 2006).

En el caso de las empresas que pertenecen a un grupo multinacional, se debe tener en cuenta que sus estrategias deberán responder también a un beneficio corporativo. No se trata de jugar solo, sino en equipo; ese es el sentido mismo de pertenecer a un grupo multinacional, y en este punto radica un tema complejo a la hora de planear la estrategia del negocio de estas empresas.

Para efectos de precios de transferencia, los aspectos relativos a las características de las estrategias de negocios son entre otros: la diversificación, aversión al riesgo, valoración del impacto de los cambios políticos y de las leyes laborales existentes o previstas, estrategias de penetración o expansión de mercados; así como todos aquellos factores que se soportan en la marcha diaria de los negocios.

Las estrategias de negocios al igual que las circunstancias económicas, son realmente importantes para este modelo pues estas trazan la línea o camino sobre la cual transitará el negocio. Pero como todo camino, es necesario y hasta imprescindible contar con un mapa de varias alternativas (planes de contingencia) para llegar al destino definido (los objetivos), pues las circunstancias económicas pueden cambiar y dificultar o bloquear la ruta por la que vamos (el plan aplicado).

Debido a los cambios cada vez más frecuentes y drásticos de las circunstancias de negocio que benefician a los que sepan adaptarse más rápidamente sin perder de vista la consistencia del negocio.

4.5.2. Circunstancias económicas

Se refieren a: la localización geográfica, el tamaño de los mercados, el nivel de competencia de los mercados, las posiciones competitivas relativas a los compradores y vendedores, posición de las empresas en el ciclo de producción o distribución, la disponibilidad de bienes y servicios sustitutivos, los niveles de insumos y de demanda en el mercado, el poder de compra de los consumidores, la naturaleza y extensión de las regulaciones gubernamentales del mercado, los costos de producción, los costos de transporte, el nivel de mercado (detallista o mayorista), la fecha y hora de las transacciones y otros.

Se considerarán las circunstancias económicas a fin de determinar el grado de comparación de los mercados en los que operan las partes independientes y las partes vinculadas, pues de estas depende en gran medida las transacciones que se realicen en esos mercados, los costos de las mismas y los beneficios obtenidos por cada transacción.

Por ejemplo, los productos vendidos a minoristas tienen un precio diferente a los productos que se venden a mayoristas debido a los descuentos generados por los volúmenes de ventas que se manejan. Bajo este mismo principio, algunos productos, como por ejemplo los alimenticios en países de la Unión Europea tienen un precio generalmente mayor que la venta de estos mismos productos en países como México, donde el poder adquisitivo es menor. Claro, esta relación puede variar en algunos casos de productos escasos en Europa, como por ejemplo las artesanías mexicanas.

Una empresa no puede controlar estas circunstancias económicas, pero si puede aprovecharlas. Existen numerosas herramientas como la matriz FODA (sus siglas significan: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) las cuales se utilizan para el análisis del entorno y la posición del negocio dentro de este. En otras palabras, las circunstancias económicas pueden entenderse como un conjunto de oportunidades y amenazas, las cuales una empresa puede aprovechar o prepararse para enfrentarlas de la forma que más le convenga al negocio de acuerdo a sus fortalezas y debilidades.

Sobre la base de este análisis, la empresa puede establecer las estrategias de negocio a implementar o adaptar las actuales, de manera de obtener los mayores beneficios de las circunstancias económicas. Es por ello que no se puede hablar de un tema y excluir el otro.

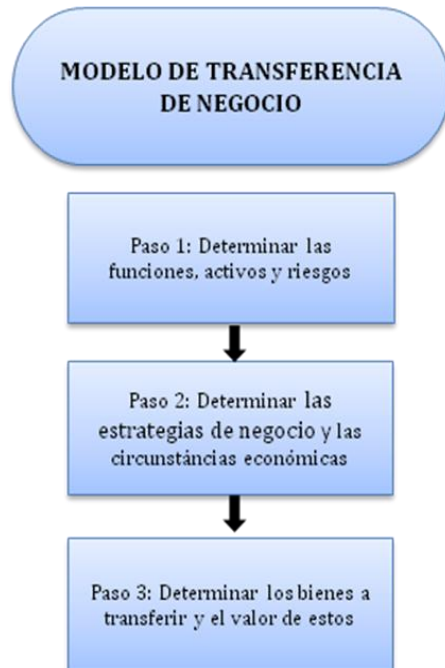
Para ejemplificar este tema, analizaremos dos empresas: A es una empresa de reciente incorporación en el mercado, y B es una empresa madura, de cierto prestigio en el mercado.

Una comparación general entre ambas empresas podría arrojar las siguientes conclusiones:

- La empresa A realizará mayores gastos de promoción por la necesidad de penetrar el mercado local, que la empresa B, la cual ya está establecida.
- La empresa A tendrá un proceso de acople a las características del país, de la mano de obra, de la materia prima, de los sistemas de distribución locales, de los consumidores finales, de las formas de negociación, de la cultura local, etc., mientras que B ya tiene establecidos estos procesos.
- La empresa A incurrirá en gastos adicionales de puesta en marcha del negocio, gastos que en otro momento tuvo la empresa B, pero que ya no requiere.
- Pueden existir barreras de entrada como normas de calidad locales que representarán para la empresa A mayores gastos, mientras que ya la empresa B contará con ellas.

Las estrategias y circunstancias de negocios, al igual que las funciones, los activos y los riesgos determinan los pasos posteriores de este modelo. La correspondencia entre estos elementos no solo aumenta la probabilidad de éxito del negocio, sino que garantiza una mayor eficiencia del modelo propuesto. Mientras más profundo sean los análisis propuestos en estos dos pasos, mejores serán los resultados del modelo.

4.6. Paso 3: Determinar los bienes a transferir



Una vez que se determinan las estrategias de negocio y las circunstancias que lo rodean se puede establecer los bienes que se necesitan para cumplir los objetivos trazados de acuerdo a las funciones que se desean realizar, los activos que se estiman necesarios para ello y los riesgos que se esperan asumir o evitar.

Si bien el negocio en cuestión determina los bienes a transferir, es necesario ser realista a la hora de establecer los bienes que realmente se

pueden transferir y la consecuencia de dicha transferencia.

En este paso se analizarán los posibles bienes, pero no es hasta el final del proyecto que realmente se decide si se podrá realizar la transferencia de estos. No es solo por el mero hecho del valor a pagar por los bienes (o sea la contraprestación o el valor de la transferencia) sino los recursos con los que se cuentan, los pagos adicionales que se deberán realizar, los efectos fiscales de estos.

4.6.1. Conceptos básicos

En este paso se analizarán los conceptos básicos de los diversos bienes posibles a transferir y determinar cuáles de ellos tienen mayor probabilidad de ser transferidos en el caso de una empresa manufacturera que desea trasladar un negocio del extranjero al territorio nacional.

Primeramente se debe definir un bien como: es un objeto material o servicio inmaterial cuyo uso produce cierta satisfacción de un deseo o necesidad (Wikipedia, 2008).

En términos económicos,

[...] un bien es aquello que puede ser objeto de apropiación, escasos, y por lo tanto, susceptibles de valoración económica y monetaria (precio del bien). En el ámbito del mercado, los bienes son cosas y mercancías que se intercambian y que tienen alguna demanda por parte de personas u organizaciones que consideran que reciben un beneficio al obtenerlos.

Los bienes se pueden clasificar de acuerdo a su accesibilidad, exportabilidad, durabilidad, función como bienes de consumo, relación con la demanda de otros bienes, régimen de propiedad, etc.

La clasificación contable más empleada es de acuerdo a su *materialidad*, como bienes tangibles (o materiales) e intangibles (o no materiales). Ambos se utilizan para desarrollar la actividad de la empresa; deben tener una vida útil estimada superior a un año y no estar destinados a la venta.

Cabe mencionar que este paso del modelo, sólo se referirá al bien transferido y no al soporte de intercambio utilizado que se analizará más adelante.

Para efectos del presente documento, se entiende por bienes tangibles, acorde con la definición de Cosín Ochaíta (2007), como:

Capitales físicos de un negocio, el cual incluye tanto los bienes utilizados en la creación, transformación y/o venta del producto o servicio ofrecido por el negocio, como las materias primas y materiales utilizados en el proceso y los productos terminados o semi-terminados propiedad del negocio.

Por su parte, los bienes intangibles se definen como:

Los derechos de usar activos industriales como patentes, *trademarks*, *trade names*, diseños o modelos. Adicionalmente incluye propiedades y derechos intelectuales literarios y artísticos como *know how* y secretos industriales. (LOCDE, 2000)

En otras palabras, los bienes intangibles son todos aquellos bienes inmateriales (no pueden apreciarse a través de los sentidos) pero que generan un valor adicional por un período mayor a un año a la empresa que los posee y no están destinados para la venta.

De acuerdo a Cosín Ochaíta (s.f.), los bienes deben cumplir con las siguientes condiciones conforme a las Normas Internacionales Contables (en adelante “NIC”) para ser considerados como tal:

Identificación: deben ser separables y poder venderse, transferirse, alquilarse o intercambiarse por un activo o pasivo mediante contrato.

Mantenimiento: deben generar beneficios económicos futuros.

Control: deberá ser un derecho del dueño del bien el obtener beneficios económicos futuros y una capacidad de restringir el acceso de terceros a estos beneficios.

Reconocimiento: los beneficios económicos futuros deberán fluir hacia la empresa dueña del bien y es posible valorar el costo de forma fiable.

Por otra parte, para la apertura de una empresa se requiere comprar bienes, o en este caso, ingresarlos en territorio mexicano. Como ya se comentó en los primeros pasos, los bienes a transferir estarán en correspondencia con el tipo de empresa que los importa y las características antes mencionadas que la describen.

Por ejemplo, una empresa que su principal actividad es la prestación de servicios administrativos no requerirá transferir bienes como maquinarias o intangibles de marca, pues no tiene razón de negocio y mucho menos, realizar pagos por concepto de uso de los mismos.

A continuación se determinan los posibles bienes a transferir en el traslado de un negocio y el valor de estos.

4.6.2. Bienes a transferir

De acuerdo a las funciones, activos, riesgos, estrategias y circunstancia del negocio, se definirán los bienes más susceptibles a ser transferidos con éste. Como ya se comentó anteriormente, es necesario que exista una correspondencia total entre los pasos del modelo, en aras de que el proceso de transferencia de negocio sea exitoso o se obtenga el mejor resultado posible de dicha transferencia.

Los bienes más susceptibles a ser transferidos con un negocio son:

Maquinarias y equipos: Son los activos tangibles utilizados directamente en la producción y/o distribución del producto. Las características de estos y su especificidad varían en correspondencia con la actividad realizada, pueden ser tan comunes como camiones de carga, o tan específicos como centrífugas para determinar el grupo sanguíneo.

Efectivo: Corresponde al acervo en monedas de una empresa. Se consideran el efectivo y los valores negociables (fácilmente convertidos en efectivo) que una empresa requiere para hacer frente a los costos y gastos inmediatos propios del negocio.

La necesidad de efectivo durante el inicio de un negocio puede estar determinada por una estrategia para disminuir riesgos, una planificación de los flujos y requerimientos de efectivo, entre otras.

Transferencia de bienes intangibles y propiedad intelectual: Son los derechos, marcas, patentes, know how, etc. Para efectos metodológicos los dividiremos en dos grandes grupos: los intangibles comerciales y los de transferencia de negocio.

- Intangibles comerciales: todos los intangibles involucrados en la operación de manufactura. Los intangibles comerciales incluyen patentes, marcas de fábrica, nombres comerciales, diseños o modelos usados para la producción de un bien o para proporcionar un servicio, así como derechos intangibles que son en sí activos de negocios transferidos a los clientes o usados en la operación del negocio, por ejemplo, software de computación (LOCDE, 2000).

Estos bienes comerciales, frecuentemente son creados como resultado de una actividad de investigación y desarrollo costosa, por lo que generalmente la persona o institución que los desarrolla tratará de recuperar los gastos por estas actividades y obtener un retorno de la inversión a través de la venta de los productos, contratos de servicio o acuerdos de licencia.

Específicamente, el know how y los secretos comerciales, consisten en información privilegiada o conocimientos que contribuyen a mejorar la actividad comercial, pero no está registrada como patente o marca de fábrica para aumentar su protección. El know how representa los que un productor no puede adivinar por la mera observación del producto y el mero conocimiento del proceso de la técnica. Cualquier revelación del bien puede reducir sustancialmente el valor de la propiedad.

- Transferencia de negocio: transferencia de clientes, proveedores y mercados (mayores ventas).

Si bien los intangibles comerciales frecuentemente juegan un papel importante en las operaciones de los grupos multinacionales, la transferencia de negocio es muy común en los casos como el que estamos analizando. La transferencia de una línea de negocio ya establecido, generalmente conlleva el traspaso de los proveedores que se utilizaban para el proceso de manufactura y los clientes a los cuales se les vendían los productos.

Transferencia de tecnología y servicios: Es la transferencia de conocimiento sistemático técnico, administrativos y/o de gestión para la elaboración de un producto, la aplicación de un proceso o la prestación de un servicio (Diccionario informático, s.f.).

- **Asistencia técnica:** Son servicios involucrados directamente en la operación de manufactura. Generalmente consisten en asesorías, cursos, entrenamientos, supervisión, etc. Es difícil cuantificar de forma clara el beneficio de estos servicios en los resultados de la empresa, por lo que autoridades fiscales como la mexicana, exigen la presentación de comprobantes y documentación que demuestre que realmente se recibió el servicio como requisito para hacer deducibles estos gastos, además de cumplir con el principio de valor de mercado.

- **Servicios administrativos:** Consisten en servicios de asistencia en diferentes áreas administrativas, como en el uso de software contables, la asesoría en la importación y exportación de productos, los servicios de nómina y manejo de personal, las auditorías internas, etc. Al igual que con los servicios de asistencia técnica, algunas autoridades fiscales exigen documentación que autentifique el servicio efectivamente prestado y que demuestre que está a valores de mercado.

4.6.3. Valor de los bienes a transferir

Es necesario diferenciar el valor de los bienes a transferir con el valor de la transferencia. El primero corresponde a la valuación monetaria del bien que se desea transferir, pero éste puede transferirse de diversos modos: arrendamiento, venta, licencia, etc. Cada una de esos modos de transferencia representa un costo adicional para la empresa a la que se transfiere el bien. El valor de la transferencia será el monto total de los pagos a realizar por el uso o goce del bien. Un ejemplo claro de esta diferencia es el caso del arrendamiento de una maquinaria, el valor de la transferencia será el pago a realizar por el arrendamiento de la misma y no el valor monetario de la maquinaria.

A continuación se muestran los bienes más comúnmente transferidos con un negocio. Para ejemplificar la teoría planteada en este documento, se expondrá un ejemplo de determinación del valor de una maquinaria.

- Maquinarias;
- Efectivo;
- Patentes;
- Servicios de asistencia técnica,
- *Know how*;
- Cartera de clientes; y
- Servicios administrativos.

En todos los casos, de acuerdo al principio de valor de mercado, la transferencia de estos bienes entre partes relacionadas deben realizarse como lo hubieran realizado terceros independientes y se debe contar con la documentación comprobatoria de ello. Aunque no todas las administraciones fiscales exigen esta documentación, de acuerdo con Bettinger Barrios (2005),

[...] la tendencia en materia de precios de transferencia es a crear elementos que permitan verificar que las operaciones de los contribuyentes sean reales y que se paguen en las circunstancias que en el momento influenciaron a celebrar un acto por debajo de sus estándares normales o, a contratar un servicio o, en su caso a pagar un pasivo.

En el caso de los bienes intangibles, la valuación de estos no es tan sencilla. Por una parte se deben tener en cuenta cuestiones como los derechos que se tengan sobre el bien y la utilización posterior del intangible; pero por otro existen problemas específicos en el caso de las operaciones intercompañía como, por ejemplo, la venta del bien intangible para la manufactura de productos que luego son comprados por la empresa que vendió el intangible; o entre el precio de mercado de un producto y la colocación aceptable de los costos por servicios inherentes al proceso de marketing, entre otros.

Es por ellos que, en el caso específico de los bienes intangibles, el SAT no reconoce como deducibles pagos por la transferencia de estos cuando (Rendón Pimentel, y Pérez Robles, 2005):

No son deducibles las regalías pagadas a partes relacionadas residentes en el extranjero por el uso o goce temporal de intangibles, que hayan tenido su origen en México, hubiesen sido propiedad del contribuyente o de alguna de sus partes relacionadas residentes en México y su transmisión se hubiese hecho sin recibir contraprestación alguna o a un precio inferior al de mercado. Criterio 01/ISR, 1er párrafo, marzo de 2005.

Tampoco se consideran deducibles las inversiones en activos intangibles que hayan tenido su origen en México, cuando se adquieran de una parte relacionada residente en el extranjero o esta parte relacionada cambie su residencia fiscal a México, salvo que dicha parte relacionada hubiese adquirido esas inversiones de una parte independiente y compruebe haber pagado efectivamente su costo de adquisición Criterio 01/ISR, 2do párrafo, marzo de 2005.

No se considerarán deducibles las inversiones en activos intangibles, que hayan tenido su origen en México, cuando se adquieran de un tercero que a su vez los haya adquirido de una parte relacionada residente en el extranjero. Criterio 01/ISR, 3er párrafo, marzo de 2005. (ver art. 31, fracción I de la LISR).

4.6.4. Metodologías de valuación

Las metodologías de evaluación más utilizadas son las siguientes:

Método de ingresos: El cual mide el valor de un activo a través del valor presente de sus beneficios económicos futuros descontados a una tasa de retorno que

incorpore una tasa libre de riesgo por el uso de los fondos, la tasa de inflación esperada y los riesgos asociados con la inversión. Estos beneficios pueden incluir utilidades, ahorro en costos, deducciones fiscales y otras ventajas que ofrezca su posición.

Método de costos: Este método consiste en estimar el costo del bien valuado a partir de su Valor de Reposición o Valor de Reproducción, al cual a su vez se determina y deduce la amortización correspondiente, conforme al tipo de bien en cuestión, para obtener los diferentes rangos de valor a estimar.

Método de mercado: El cual estima el valor de un activo a partir del análisis de las ventas u ofertas recientes de activos comparables de otras compañías (Cosín Ochaíta, 2007).

Éste último método es el más comúnmente utilizado para la valuación de activos tangibles. Solo se complica en el caso de bienes muy específicos de los cuales no existen o no se tiene acceso a información pública de terceros independientes sobre el valor de bienes comparables.

Los tres métodos suponen algunos retos de estimación, de acceso a información y certeza en predicciones, por lo que antes de utilizar alguno de ellos deberá valorarse de acuerdo a la información con que se cuenta, cuál es el método que ofrecerá más certeza en sus conclusiones.

Es importante tener en cuenta la correspondencia entre el valor del bien registrado en aduana para efectos de importación de un bien y el registrado contablemente para efectos de la administración fiscal. De otro modo la administración fiscal podría, en caso de encontrar diferencias entre estos valores, determinar el ingreso no acumulado y en consecuencia gravarlo.

No es objetivo de este documento mostrar la aplicación de estos tres métodos para la determinación del valor de un bien, sino solo mostrar las formas en que esto podría realizarse. Es por ello que a continuación se muestra solo un ejemplo del uso de uno de los tres métodos en la determinación del valor de un bien.

4.6.5. *Ejemplo 1. Determinación del valor de una maquinaria*

A continuación se calcula el valor de un bien tangible mediante una de las tres metodologías descritas anteriormente.

Una empresa US, Inc. establecida en Estados Unidos de América, tiene una maquinaria A1 utilizada en un proceso de manufactura. US, Inc. desea trasladar esta maquinaria a su parte relacionada mexicana MX, S.A. de C.V. Para esto, es necesario establecer el valor de mercado de A1 cuatro años después de su compra. Debido a que A1 es una maquinaria de uso específica, no fue posible encontrar una maquinaria con características similares. Por tanto se decidió utilizar el método de ingresos para determinar el valor de mercado de A1.

Para ello, se cuenta con los siguientes datos:

Valor de compra de A1: \$50,000 dólares
Valor de modificaciones hechas a A1: \$10,000 dólares
Vida útil de A1: 6 años
Estimación de aumento en las utilidades ¹⁶ : \$20,000 dólares anuales
Edad de A1 (hace cuánto se compró la maquinaria nueva): 4 años
Tipo de depreciación (línea recta): 10,000 dólares anuales
Al finalizar los 6 años:
Valor de recuperación (en libros): 5,000 dólares

¹⁶ Corresponde a un aumento en las utilidades de MX, S.A. de C.V. por contar con la maquinaria A1, la cual representa un aumento en la producción. Mantenemos el supuesto de que existe una demanda del bien que produce MX, S.A de C.V.

Valor residual de la maquinaria: 0 dólares Tasa de impuesto sobre la renta: 30% Tasa de interés de la inversión ¹⁷ : 10%

El procedimiento que se seguirá es determinar el flujo de efectivo neto (positivo representa entrada de dinero y negativo salida) de la empresa mexicana por el uso de A1, para cada uno de los años de vida que le restan a la maquinaria. Más tarde se actualizarán¹⁸ los flujos al día de hoy.

Primeramente determinamos el flujo de efectivo que representa tener la maquina A1 en los años que le restan de vida útil.

Tabla 4.2 Determinación del flujo de efectivo para los últimos dos años de vida de la maquinaria A1

Conceptos	Año 5	Año 6
Flujo de efectivo por aumento en las utilidades [\$20,000 x (1 - 0.3)]	\$14,000	\$14,000
Ahorro fiscal por depreciación (\$10,000 x 0.3)	3,000	3,000
Ingresos por venta de A1 al 6to año		5,000
Impuesto por la venta de A1 (5,000 x 0.3)		(1,500)
Flujo futuro neto	\$17,000	\$20,500

Fuente: Elaboración propia.

Para actualizar los flujos futuros utilizaremos la siguiente fórmula:

$$VA = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1 + k)^t}$$

¹⁷ Tasa de interés de la inversión: es el precio del dinero. Más específicamente el tipo de interés es el precio que se paga por utilizar el dinero. (Diccionario de Economía y Empresas s.f.)

¹⁸ Procedimiento de cálculo que persigue obtener a la fecha actual la equivalencia financiera en función de unas tasas de interés, descuento, inflación, depreciación, etc., de un valor o una serie de valores con vencimientos futuros. (Mimi.hu. s.f.)

donde:

VA: valor actual

V_t : flujos futuros netos

K: tasa de interés de la inversión

t: período en años

A continuación se presentan los resultados obtenidos luego de actualizar los flujos obtenidos en la tabla 4.2 anterior:

$$VA = (17,000/(1 + 0.1)^1) + (20,500/(1 + 0.1)^2)$$

$$VA = (17,000/1.1) + (20,500/1.21)$$

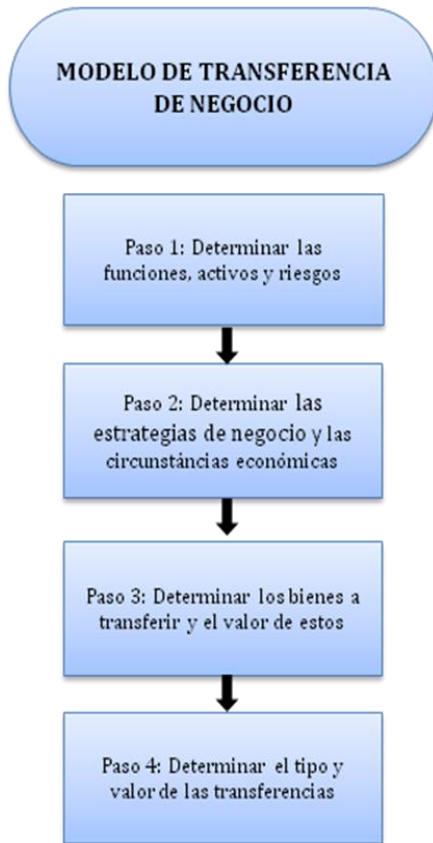
$$VA = 32,396.69$$

Por tanto, de acuerdo a los datos proporcionados sobre los flujos de efectivo y las condiciones de la maquinaria A1, el valor actual de la misma es de \$32,397 dólares.

4.7. Paso 4: Determinar el tipo y el valor de las transferencias

Una vez que se establecen los bienes a transferir y el valor de los mismos, es necesario definir el modo en la que se realizará esta transferencia y el valor de la misma.

La materia de precios de transferencias no se refiere al valor de los bienes de cada empresa relacionada, sino de las transacciones que esta tiene con sus partes relacionadas. Por lo que, en dependencia de lo que se va a transferir y el modo en que se realizará la transferencia, será el valor de esta. Por ejemplo, en el caso de la venta de bienes tangibles, el valor del mismo, conjuntamente con otros conceptos (pagos realizados para la importación del bien, modificaciones realizadas para su puesta en marcha, etc.), conformará el monto total de la transferencia a realizar, y por tanto deberá cumplir con el principio de valor de mercado. Cuando se trata de bienes intangibles, pero no de una transferencia del bien como tal, sino una licencia de este, lo



que deberá comprobarse que cumple con el principio de valor de mercado no es el valor del bien, sino el pago a realizar por el derecho de uso que se está transfiriendo.

Para efectos metodológicos se decidió dividir este paso en bienes tangibles, bienes intangibles, y efectivo, debido a que las particularidades de cada uno de los grupos requieren tratamientos diferentes aún y cuando los métodos de valuación sean similares. Al final del paso, se incluye un ejemplo de determinación del valor de una transferencia para un caso hipotético de un

préstamo de efectivo. Con este ejemplo se persigue facilitar la comprensión del paso, aclarar cualquier duda que todavía podría quedar sobre la diferencia entre el valor de un bien y el de la transferencia del mismo y mostrar uno de los procedimientos de valuación explicados en este documento.

A continuación se analizan los modos de transferencia de bienes de acuerdo a las dos categorías antes mencionadas: tangibles e intangibles, así como los pagos a realizar por cada una de esas transferencias.

4.7.1. Bienes tangibles

Las posibilidades de negocios jurídicos para la transferencia de bienes tangibles son:

- Venta o compraventa
- Permuta
- Donación
- Indemnización por siniestro
- Aportación
- Adjudicación en pago de deudas
- Arrendamiento

De acuerdo a Cosín Ochaíta, R (2007), los más comunes en las transferencias intercompañía y los que analizaremos más a profundidad son:

- Arrendamiento de la maquinaria (con o sin opción de compra)
- Compra de maquinaria (con capital propio o mediante préstamo)

La elección entre los modos de acceso a la explotación de un bien tangible, depende de las características del negocio: tipo de negocio, industria a la que pertenece, posibilidad de financiamiento con capital propio, acceso a financiamiento externo, estructura financiera del negocio, facilidades de pagos, etc. En ambos casos lo que se persigue es el uso o goce del bien tangible en cuestión.

En el caso de la compra de la maquinaria, para la cual pueden utilizarse capitales propios o préstamos de terceros, tiene algunas ventajas sobre el arrendamiento, como por ejemplo, que el bien comprado es propiedad de la empresa y no de un tercero por lo que no depende de terceros para la explotación del mismo; tanto el valor de compra, como la depreciación y los intereses en el caso de requerir un préstamo para la adquisición del bien, son deducible para efectos fiscales por lo que representan un ahorro fiscal; al final de la vida útil del bien, se obtiene el valor de salvamento (valor de recuperación) por la venta del bien.

Por su parte, la opción de arrendamiento tiene como ventajas, el acceso a tecnología de punta sin requerir un desembolso grande de efectivo al inicio; en algunos casos los gastos de mantenimiento y reparaciones corren a cargo del arrendador; en sectores como el de computación, los cambios tecnológicos suceden con cada vez mayor frecuencia por lo que muchos equipos se convierten en obsoletos en poco tiempo, una desventaja para los propietarios de estos equipos que necesitarán cambiarlos con cada vez menor cantidad de tiempo de uso, entre otras.

En el siguiente paso del modelo se exponen los beneficios fiscales por el uso de cada uno de los posibles modos de transferencia de un bien tangible y se muestra una tabla 4.3 con los requisitos fiscales de estas opciones.

Determinación del valor de la transferencia de un bien tangible. La transferencia deberá cumplir con las siguientes tres condiciones fundamentales:

- El valor del bien a transferir debe coincidir al que hubieran acordado partes independientes en una transacción similar. Para ello se utilizará alguno de los tres métodos mencionados en el paso anterior de este modelo (de ingreso, de costo y de mercado).
- Los costos incurridos para llevar a cabo la transferencia deberán ser asumidos de acuerdo a como lo hubieran realizado terceros independientes.
- Debería de existir ganancias, salvo en algunos casos, las cuales deberán corresponder con las que hubiera obtenido una parte independiente.

El punto medular es la comparabilidad de la transacción con otras realizadas por partes no relacionadas en operaciones comparables. Para esto se puede utilizar fuente de información interna, de operaciones similares realizadas por alguna de las partes que intervienen en la transferencia, o una fuente de información externa,

preferentemente de fuente pública¹⁹. Es recomendable el otorgarle prioridad a fuentes internas, debido a que la comparabilidad es mayor. El término comparabilidad es muy relativo debido a que, por la complejidad de cada empresa y sus operaciones, hacen casi imposible encontrar a dos iguales, y menos confiable el comparar dos empresas por muy “similares” que estas sean.

De acuerdo a lo expresado a inicios de este paso, la transferencia de la maquinaria puede realizarse de diversas formas, aunque solo analizaremos las más comunes: la venta y el arrendamiento.

El escoger entre uno de estos dos modos depende en gran medida de lo definido en los dos primeros pasos de este modelo, o sea, de las funciones, activos y riesgos del nuevo negocio y las circunstancias y estrategias del negocio.

En la tabla 4.3 se muestra un comparativo de estas dos opciones de acceder a un bien para su explotación en un negocio, en relación con la documentación requerida para la importación del bien y deducibilidad y retención de la operación realizada. Además, en la tabla A.1 del apéndice se muestra un modelo que expresa el proceso de importación de un bien tangible al territorio mexicana.

Generalmente, en el inicio de un negocio se requiere un elevado flujo de caja para comenzar la operación, en dependencia del negocio en cuestión, por lo que la compra de una maquinaria mediante un pago de una sola exhibición puede no ser lo más conveniente para este. Si bien, es posible solicitar un préstamo, debemos tener en cuenta que el riesgo que representa un negocio nuevo se verá reflejado en la tasa de

¹⁹ La ley mexicana no establece que deba utilizarse fuente de información pública, pero debido a la necesidad de confiabilidad de esta, y la dificultad para acceder y las cuestiones éticas que establece la utilización de fuentes no públicas, es de común acuerdo (aunque no se tiene jurisprudencia sobre este punto) el utilizar fuentes públicas de información.

interés que conceda cualquier banco al negocio, lo cual a su vez podría influenciarse con un aval del grupo, pero sería algo arriesgado y en algunos casos poco recomendable. Los métodos de valuación de la transferencia se describen en el capítulo 2 del presente modelo.

Tabla 4.3 Requisitos aduaneros y fiscales para la adquisición de un bien de acuerdo a precios de transferencia

Opciones	Aspectos de CE	Aspectos fiscales	Aspectos de PT
Arrendamiento sin opción de compra	<p>Pago de los impuestos de importación (los cuales recuperará una vez que se termine el contrato de arrendamiento y salga de territorio nacional el bien arrendado).</p> <p>Cumplimiento de los requisitos de importación mencionados anteriormente.</p> <p>Documento de importación del activo a nombre de la empresa mexicana.</p>	<p>Pago anual por arrendamiento es deducible para efectos del ISR y del IETU, pero causa retención por los ingresos de la parte extranjera.</p> <p>No causa establecimiento permanente para la parte relacionada extranjera.</p>	<p>El valor del bien deberá cumplir con el principio de valor de mercado, por ejemplo coincidir con la factura emitida por el vendedor a la parte relacionada extranjera.</p> <p>La tasa de arrendamiento debe estar a valor de mercado.</p>
Compra de maquinaria mediante préstamo	<p>Pago de los impuestos de importación.</p> <p>Cumplimiento de los requisitos de importación mencionados anteriormente.</p> <p>Documento de la compra e importación del activo a nombre de la empresa mexicana.</p>	<p>Pago por valor del bien es deducible para efectos del ISR y el IETU. Puede considerar la aplicación de un método de depreciación acelerado de manera de optimizar el pago por ISR.</p> <p>Pago anual por intereses es deducible para efectos del ISR y el IETU. Puede diferir el pago de los mismos lo cual no afectaría el flujo de caja de los primeros años.</p>	<p>El valor del bien deberá cumplir con el principio de valor de mercado, por ejemplo coincidir con la factura emitida por el vendedor a la parte relacionada extranjera.</p> <p>La tasa del préstamo debe cumplir con el principio de valor de mercado.</p>
Compra de maquinaria con financiamiento propio	<p>Pago de los impuestos de importación.</p> <p>Cumplimiento de los requisitos de importación mencionados anteriormente.</p> <p>Documento de la compra del activo a nombre de la empresa mexicana.</p>	<p>Pago por valor del bien es deducible para efectos del ISR y el IETU. Puede considerar la aplicación de un método de depreciación acelerado de manera de optimizar el pago por ISR.</p>	<p>El valor del bien deberá cumplir con el principio de valor de mercado, por ejemplo coincidir con la factura emitida por el vendedor a la parte relacionada extranjera.</p>

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la bibliografía consultada.

4.7.2. Bienes intangibles

En la generalidad de los casos no es objetivo del grupo multinacional que varias empresas del grupo posean cada una de ellas, determinados bienes intangibles y que sólo ellas hagan uso de éstos, sino que estos bienes benefician a todas las empresas del grupo y por este concepto, las empresas realizan pagos a la propietaria de la patente o el intangible comercial por concederles el derecho de uso de los mismos. Por otra parte, la modalidad más común de transferencia del uso de un bien intangible es mediante licencia (Cosín Ochaíta, s.f.). Por tanto, para el presente análisis, los bienes intangibles, en este caso patentes y *know how*, no serán vendidos al negocio a establecer en México, pero si licenciados para que la empresa mexicana los explote.

En cada uno de los contratos de licencia se deberán establecer puntos clave como:

- Derecho territorial que la licencia garantiza
- Período de tiempo de validez de la licencia
- Tipo de regalía a pagar, método de determinación de la misma y período

de pago

- Derechos de uso concedidos a la parte mexicana
- Derechos de uso no concedidos o penalizados
- Multas y recargos por impago, retraso del pago o incumplimiento de los

términos del contrato

- Formas de terminación del contrato
- Legislación a la cual deberán dirigirse las partes en caso de desacuerdos

Sin embargo, la existencia de un contrato entre las partes no garantiza la posibilidad de explotación del bien intangible en el territorio en cuestión. Antes deberá registrarse en el caso de las patentes, en el comité de propiedad intelectual del país y que éste apruebe la explotación de la misma. Aún cuando existe un Tratado de Cooperación en Materia de Patentes, una vez que se solicita el registro en este, se envía una solicitud a cada uno de los países adscritos para que el organismo de propiedad intelectual de cada país valide o no el registro de la patente en el territorio nacional.

Una vez que la propiedad intelectual se registra en el país, esta puede ser explotada por la persona física o moral a la que pertenece, o en el caso en que así se recoja en el contrato de patente, por un tercero al cual le licencie los derechos de la misma. La vida de un intangible puede no coincidir con el tiempo de registro del mismo en algunos países, el cual depende del tipo de propiedad intelectual (o intangible) que se esté patentando y bajo qué esquema se realizaría (patente, derecho de autor, marca, etc.) de acuerdo al que aplique según el caso.

Es por ello que debe prestarse particular atención a los años de vida restantes del documento registrado antes de establecer un contrato de pago de regalías por el uso de esta propiedad intelectual.

A pesar de las restricciones de tiempo casi siempre no prorrogables, existen tecnicismos y mecanismos legales por los cuales una patente puede renovarse, ya sea por patente de reformulación o de segundo uso (Cantera, 2009).

Entre sus funciones, la Organización de Naciones Unidas (ONU) incluye la intermediación en la solución de controversias en estos temas. También en los tratados internacionales firmados por México se establecen las bases legales y los canales a utilizara para la solución de controversias, pero estos tienen jurisprudencia solo en

disputas entre los países firmantes. Esto proporciona mayor seguridad jurídica a las empresas establecidas en México que comercian con estos países.

En México, el Instituto Mexicano de Propiedad Intelectual (IMPI) es el encargado de proteger los derechos de propiedad intelectual y promover y difundir los beneficios que ésta ofrece para apoyar la actividad inventiva y comercial de México. Este instituto está obligado por Ley a publicar en su Gaceta sólo las patentes vencidas de principio activo (Cantera, 2009), y sus oficinas estatales poseen una base de dato gratuita con la información de los documentos registrados, vigentes o no, y los temas en los que actualmente se realizan investigaciones.

Esto debe tenerse en cuenta antes de firmar un contrato por el uso de un intangible, pues puede existir en el mercado un sustituto de uso público, por lo que perdería sentido de negocio el pago de regalías por algo que se puede obtener gratuitamente.

Por otra parte, el registro de la propiedad intelectual en el país, el que todavía este vigente y la posibilidad de explotar no garantizan para efectos de la administración tributaria, el que sean deducibles los pagos de regalías por el uso de este.

Es necesario que se cumplan con las siguientes condiciones:

- Que el uso de la patente o *know how* tenga una justificación económica para la empresa mexicana, o sea, no tiene lógica económica que una empresa distribuidora o prestadora de servicios pague regalías por una patente de manufactura.
- Que realmente se utilice la patente o *know how* en la actividad de la empresa mexicana, o sea, en el caso de una patente de un medicamento, que la empresa mexicana utilice efectivamente esa patente (por la que paga regalías) para la elaboración de los medicamentos que produce y/o comercializa.

- Que no se duplique el pago por patentes o *know how* que cubren una misma necesidad, o sea, no tiene razón de ser el pago por dos derechos de propiedad intelectual distintos que se utilizarán para una misma actividad.

Determinación del valor de la transferencia de bienes intangibles. Los pagos a realizar por el uso de derechos de propiedad intelectual pueden determinarse sobre la base de la producción, de las ventas o de la utilidad obtenida. La elección de la base a utilizar depende de las características de la propiedad patentada, los derechos concedidos al licenciataro o el mecanismo de uso de la misma.

De acuerdo a los LOCDE, el pago por regalía puede incluirse en el precio de venta de los bienes o servicios. En otros casos, pudiera prepararse un paquete que incluya derechos de patentes, marcas de fábrica, secretos de actividad y *know how*; y realizar un único pago por todos estos conceptos. En este caso, es necesario determinar el valor a pagar por cada intangible de forma separada y tomar en consideración además, el valor de los servicios de asistencia técnica ofrecida al licenciataro y los beneficios proporcionados por este último, como mejoras al producto o proceso de producción.

Para el cálculo de los pagos por el uso de intangibles se deben tener en cuenta los siguientes factores:

- Naturaleza del intangible licenciado
- Beneficios esperados de la propiedad del intangible
- Limitación en el área geográfica en la que los derechos pueden ser ejercidos
- La exclusividad de los derechos transferidos
- El capital de inversión necesario para su uso

- Los gastos preoperativos y trabajo de desarrollo de mercado
 - La posibilidad de sublicenciar
 - La red de distribución del licenciataro
 - Derechos del licenciataro a participar en el desarrollo futuro de la propiedad por el licenciador
- Grado y duración de la protección, en el caso en que estas sean limitantes (tanto legal como económico)

De acuerdo a los LOCDE, el pago por el uso de intangibles puede determinarse de diversas maneras:

- Utilización de los métodos MPC y MPR (descritos en el capítulo 2 de este documento) cuando el mismo propietario ha transferido o concedido licencia sobre un intangible comparable bajo circunstancias similares a empresas independientes, o cuando se realizan ventas de bienes que incluyen el intangible en cuestión, respectivamente.

La cantidad del pago cargado en transacciones comparables entre empresas independientes en la misma industria también puede ser una guía, cuando esta información está disponible, y un rango de precios puede ser apropiado (LOCDE, s.f.)

Es posible la aplicación de estos métodos en los casos de pujas genuinas de licenciataros con los que se compite y en el supuesto de que la empresa a la que se le licencia el intangible, sublicencia el mismo a terceras partes.

- Una variación a la aplicación del MPC antes descrito es la utilización de comparables genéricos al producto que incluye el intangible analizado. O sea, realizar una comparación de dos productos similares en función de la calidad y especificaciones de los productos, uno de ellos no incluye ninguna marca comercial o intangible y el

otro sí. Las transacciones de los dos productos son no controladas, o sea con terceros independientes, por lo que ambas están a valor de mercado. La diferencia entre los valores de los productos corresponde al valor del intangible utilizado, aunque pueden ser necesarios ajustes para tomar en consideración el efecto de las diferencias de las características atribuibles al valor de la marca.

Sin embargo, los ajustes pueden ser especialmente difíciles cuando un producto con marca de fábrica tiene una posición dominante en el mercado de tal manera que el producto genérico está realmente siendo comercializado en un mercado diferente, especialmente cuando están considerando productos sofisticados. (LOCDE, s.f.)

Tampoco se recomienda en los casos relacionados con intangibles muy valiosos, o en los que no existan transacciones no controladas del producto que incluye el intangible.

- Utilización del Método de partición de utilidades (MPU) antes descrito, en los casos que incluyen intangibles valiosos o que ambas partes que intervienen en la transacción poseen activos con características únicas o es difícil encontrar transacciones comparables no controladas. Pueden existir problemas prácticos para la aplicación de este método.

A pesar de que es posible tomar en cuenta como ayuda para determinar el grado de comparabilidad la naturaleza, cantidad e incidencia de los costos incurridos al desarrollar o mantener un intangible; el valor real de mercado de un intangible frecuentemente no es medible en relación al costo invertido en desarrollar y mantener el activo.

- Utilizar la estimación de beneficios anticipados para resolver el problema de la elevada incertidumbre del valor del intangible en un futuro y la contraprestación adecuada por el uso del mismo.

Una posibilidad [de valuación de una transacción] es usar beneficios anticipados (tomando en consideración todos los factores económicos relevantes) como un medio para establecer el precio al principio de la transacción. (LOCDE, s.f.)

Para este método se deben considerar además el grado en el que acontecimientos futuros pueden ser previstos o se pueden predecir. En el caso en el que las estimaciones de beneficios futuros son lo suficientemente confiables, existirán o no reservas de ajustes futuros (LOCDE, s.f.). Por ejemplo, en el caso de que este método no proporcione una base adecuada contra los riesgos por posibles cambios de los factores económicos utilizados en la determinación del precio, las partes pueden adoptar acuerdos a corto plazo o incluir cláusulas de ajustes de los precios como protección contra los acontecimientos posteriores que pudieran no ser predecibles.

Las administraciones fiscales se reservan el derecho de, ante la transferencia de un bien intangible, investigar cómo empresas independientes la hubieran realizado, con base en la información razonablemente disponible al momento de la transacción, y considerar de acuerdo a las leyes vigentes la deducibilidad parcial o total del pago por la transacción.

La diferencia entre los pagos de regalías y los pagos por servicios de asistencia técnica, es que estos últimos se limitan a las transacciones de intangibles no patentados o registrados como *know how*, entrenamiento del personal, cursos de eficiencia mientras que los pagos de regalías corresponden a intangibles patentados o registrados.

4.7.3. Efectivo

La transferencia de efectivo más comúnmente utilizada es el préstamo. Existen diversos tipos de préstamos y la selección del tipo a utilizar dependerá de las características de ambas empresas, el acceso de estas a fuentes de financiamiento externa, el monto de efectivo a proporcionar, el riesgo de la operación, vías y facilidades de pagos, etc.

Un acápite importante sería la determinación de la tasa de interés a aplicar. Al igual que el resto de los bienes a transferir, el valor del dinero transferido, o sea el interés del préstamo, debe corresponder con el valor concedido y/o otorgado por empresas independientes en operaciones similares. La tasa de interés del préstamo sería el precio de transferencia a analizar para determinar el cumplimiento o no con el principio de valor de mercado de las operaciones de préstamos establecidos entre empresas relacionadas.

Dentro del análisis se utilizará información sobre la calificación crediticia de la empresa que solicita el préstamo o el grupo (en dependencia del respaldo del préstamo), las garantías o avales ofrecidos (en el caso de que aplique), monto del préstamo, moneda en que se pacta la operación, tipo de cambio a utilizar, plazo del préstamo, si la tasa está referida a algún instrumento financiero específico (TIIE²⁰, PRIME²¹, etc.), si la tasa de interés es fija o variable, fechas de pagos de intereses (anuales, mensuales, etc.), y algún otro elemento importante acordado en el contrato de préstamo.

A continuación se presenta un ejemplo de determinación del valor de transferencia de efectivo de una empresa establecida en Estados Unidos a su parte relacionada residente en México.

²⁰ Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio. Tasa de interés a distintos plazos calculada por el Banco de México con base en cotizaciones presentadas por las instituciones de banca múltiple mediante un mecanismo diseñado para reflejar las condiciones del mercado de dinero en moneda nacional. El procedimiento de cálculo se establece en la Circular 2019/95 emitida por el Banco de México. (Economía, 2008)

²¹ Tasa a la que los principales bancos conceden créditos a sus mejores clientes en Estados Unidos de América. Una referencia del nivel de las tasas activas de ese país. (Biblioteca virtual, 2008)

4.7.4. Ejemplo 2. Determinación del valor de la contraprestación por la transferencia de efectivo

Se supone que luego de analizar la disponibilidad de efectivo de la empresa mexicana y la necesidad de éste a través, por ejemplo, del Estado de Flujo de caja proyectado, la empresa determina que requiere un préstamo de \$10,000,000 de dólares estadounidenses y recurre a su parte relacionada extranjera para que, además de los bienes que le transferirá para el nuevo negocio, acuerden un préstamo por esta cantidad.

Al igual que el resto de las operaciones, el préstamo debe cumplir con el principio de valor de mercado y dado que la contraprestación que recibe la empresa extranjera por ofrecerle el préstamo a su parte relacionada son los intereses, es necesario demostrar que la tasa de interés se pactó de igual forma a como lo hubieran hecho empresas independientes en operaciones comparables.

Por tanto, para establecer la tasa de interés es necesario remitirse a tasas comparables del mercado. Una herramienta muy útil es establecer las principales características que tendrá el préstamo.

A continuación se muestran las características un préstamo hipotético que tendría la empresa nacional con su parte relacionada continuando con el ejemplo propuesto:

Tabla 4.4 Características del préstamo del ejemplo propuesto

Concepto	Característica
Calificación crediticia	AAA ²²
Fecha de inicio	1ro de diciembre de 2008
Vigencia	5 años
Moneda del préstamo	Dólares estadounidenses
Monto del préstamo	\$10,000,000
Tipo de tasa deseada (fija o variable)	fija
Referencia a algún instrumento financiero específico (TIIE, PRIME, etc.)	-
Existencia o no de aval o garantías	-
País de origen del préstamo	Estados Unidos
País de destino del préstamo	México
Periodicidad de los pagos de intereses	anuales

Fuente: Elaboración propia.

Para determinar la tasa de interés que hubieran pactado empresas independientes en operaciones comparables es necesario buscar información que concuerde con las características antes mencionadas. Debido a que el préstamo está establecido en dólares estadounidenses, se realizó la búsqueda de información de tasas

de inversiones denominadas en esa moneda. Dado que no se obtuvo información financiera de fuentes públicas de entidades mexicanas que emitieran deuda con las mismas características de la operación analizada, se decidió buscar en fuentes públicas de Estados Unidos.

En la base de datos de la Reserva Federal de EUA de 2008²³, las cuales recogen datos sobre las extensiones de préstamos brutos de la primera semana completa de negocio de cada mes y lo publica a mediados de cada trimestre (febrero, mayo, agosto y noviembre). El volumen autorizado para cada encuesta es de 348 bancos comerciales a nivel nacional y 50 sucursales EUA y agencias de bancos extranjeros. Los datos de la muestra se utilizan para estimar las condiciones de los préstamos concedidos durante la semana en todos los bancos comerciales nacionales y en todas las ramas de EUA y agencias de bancos extranjeros. Las condiciones de los préstamos concedidos durante la semana de la encuesta pueden diferir de los extendidos durante otras semanas del trimestre. Las estimaciones presentadas en las encuestas no están destinadas a medir las condiciones promedio de todos los préstamos de negocios en las carteras bancarias²⁴.

Una vez que se selecciona la fuente de información a utilizar se requiere seleccionar las tasas que se consideran comparables para efectos del presente análisis.

²² La calificación crediticia es generalmente calculada por entidades financieras. Las calificadoras internacionales de riesgo más conocidas son *Moody's*, *Standad & Poor's*, y *J.P. Morgan*.

²³ En inglés *Reserva Federal* o "FED") se publican las Encuestas sobre Términos de Préstamos a Negocios ("*Survey of Terms of Business Lending*" o "ETPN").

²⁴ En el Sitio Web de la Federal Reserve se muestran las descripciones de los elementos más importantes de las ETPN y las encuestas utilizadas para realizar el presente análisis.

La tabla 4.5 muestra las características utilizadas para determinar la tasa comparable de entre las publicadas en las ETPN.

Tabla 4.5 Principales características utilizadas de las Encuestas sobre Términos de Préstamos a Negocios (ETPN) correspondientes al ejercicio fiscal 2008

Concepto	Características de la operación analizada
Monto del préstamo	Mayor a 10,000,000 dólares
Período del préstamo	Mayor a 365 días
Riesgo del deudor	Mínimo

Fuente: Elaboración propia.

A continuación se muestran los resultados obtenidos de las ETPN correspondientes al ejercicio fiscal 2008:

Tabla 4.6 Tasas obtenidas de las Encuestas sobre Términos de Préstamos a Negocios (ETPN) correspondientes al ejercicio fiscal 2008

Riesgo, plazo y monto del préstamo/mes de la ETPN	Febrero, 2008	Mayo, 2008	Agosto, 2008	Noviembre, 2008
Bancos domésticos grandes				
Mayores a 365 días y riesgo mínimo	3.64	4.42	5.21	1.62
Monto >\$10,000,000 dólares	4.65	3.77	4.13	4.05
Bancos domésticos pequeños				
Mayores a 365 días y riesgo mínimo	7.42	6.15	6.44	6.10
Monto >\$10,000,000 dólares	6.06	4.16	5.35	4.98
Bancos domésticos pequeños				
Mayores a 365 días y riesgo mínimo	5.71	3.27	4.33	4.05
Monto >\$10,000,000 dólares	3.90	2.93	2.85	2.49

Fuente: *Survey of Terms of Business Lending*

De acuerdo al art. 216 la LISR, en el caso de contar con más de dos observaciones comparables, se puede confeccionar un rango intercuartil mediante la aplicación de métodos estadísticos, conforme se estipula en el art. 276 del RISR.

Dado que las tasas de interés de las ETPN consideran los préstamos en dólares estadounidenses concedidos a empresas en EUA, es necesario considerar una prima adicional como consecuencia de un mayor riesgo país de México que corre la empresa de EUA al concederle un préstamo a la empresa mexicana.

Para medir la prima adicional por el riesgo país se utiliza el EMBI-MEX²⁵, el cual representa el índice de rendimiento total calculando el valor de instrumentos financieros públicos de la deuda externa mexicana denominada en dólares estadounidenses.

De acuerdo a las observaciones de la tabla 4.6 se confeccionó el siguiente rango intercuartil de datos.

Tabla 4.7 Rango intercuartil promedio ajustado resultante del análisis del ejemplo propuesto

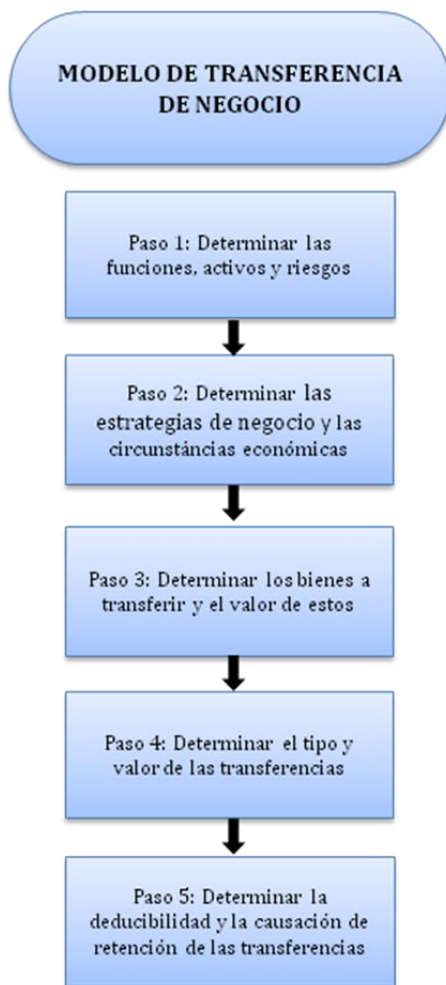
Rango intercuartil	Rango promedio sin ajustar	Prima por riesgo país	Rango promedio ajustado
1er Cuartil	3.74	2.27	8.54
Mediana	4.25	2.27	9.05
3er Cuartil	5.44	2.27	10.24

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la bibliografía consultada.

²⁵ El EMBI-MX se calcula con base en el promedio ponderado de los spreads de los bonos soberanos mexicanos comparados a bonos de tesoro de EUA con el mismo vencimiento. *JP. Morgan Emerging Markets Bond Index for Mexican Debt.*

Por tanto, la tasa de interés correspondiente al préstamo con las características antes planteadas y para que cumpla con el principio de valor de mercado establecido en los artículos 86, fracción XII, 215 y 216 de la LISR y con el art. 18, fracción III de la LIETU, deberá ubicarse dentro del rango intercuartil promedio ajustado que va desde 8.54% a 10.24%, con mediana de 9.05%, conforme a lo que se muestra en la tabla 4.7.

4.8. Paso 5: Determinar la deducibilidad y la causación de retención de las transferencias



Una vez establecidos los bienes a transferir y los pagos a realizar por los mismos, se requiere determinar la deducibilidad y la causación de retención de esos pagos. Este documento no pretende ser una compilación fiscal de la legislación mexicana vigente, sólo hacen referencias en algunos casos a artículos de leyes mexicanas para respaldar los argumentos expuestos. Para la transferencia de un negocio, es necesaria la asesoría de especialistas en materia fiscal, aduanera, legal y administrativa.

Si realizamos una reseña de lo que se ha visto hasta el momento, podríamos concluir que todavía no se ha decidido qué bienes efectivamente

se van a transferir y cuál sería la repercusión de estas transferencias en la operación de la empresa mexicana. Esta decisión depende de disímiles factores por lo que para cada

caso, el resultado podría ser diferente. En el presente modelo solo se ofrece una guía para el análisis, pero la decisión final está en manos de los que realizan la transferencia del negocio.

El tema de la deducibilidad de los pagos por bienes de un negocio a transferir es más complejo que la mera aplicación de la ley. Como parte de la estrategia económica del negocio, corresponde evaluar la forma más eficiente de transferir estos bienes o más bien, de realizar los pagos por la transferencia de los mismos.

Primero es necesario establecer las leyes a las que es necesario remitirse para analizar la deducibilidad de los pagos a realizar por los bienes transferidos.

Cabe mencionar que, de acuerdo con la jerarquía de leyes (ver Apéndice) los acuerdos internacionales firmados por México, se encuentran por encima de las leyes mexicanas, excepto de la constitución. Es por ellos que para la transferencia de cualquier activo es necesario remitirse al tratado que corresponda, en caso de que exista, y determinar el concepto de cada bien a transferir, así como su deducibilidad y causación de retención.

Por tanto es necesario conocer si México tiene firmado algún tratado comercial para evitar la doble tributación con el país de donde proceden los bienes. En el caso de que sí exista, el inversionista o la empresa nacional deberán remitirse a este para determinar la deducibilidad y causación de retención, y las tasas aplicables de acuerdo al tipo de bien y tipo de pago a realizar. Cada tratado establece las tasas aplicables a las operaciones comerciales realizadas entre ambos países, y dado que México actualmente tiene firmados 13 tratados comerciales se dificulta el análisis de estas operaciones para cada uno de estos países. Es por ello que nos referiremos a la

deducibilidad y causación de retención establecidas en las leyes, y solo se expondrán algunos ejemplos de tasas establecidas en tratados internacionales de México.

De no existir acuerdo fiscal para evitar la doble tributación entre ambos países, es necesario remitirse a las leyes mexicanas como el Código Fiscal de la Federación (CFF), la Ley Aduanera (LA), la Ley de Comercio Exterior (LCE), la Ley de Impuesto sobre la Renta (LISR) y Ley de Impuesto Empresarial de Tasa Única (LIETU). En La figura A.1 se muestra un gráfico con la jerarquía de las leyes mexicanas vigente en 2009 a aplicar en este paso.

A continuación se presenta la tabla 4.8 en la que se resume la deducibilidad y retención de acuerdo a las leyes mexicanas vigentes en septiembre de 2009, de los pagos realizados por los bienes transferidos:

Tabla 4.8 Deducibilidad y retención de los pagos por los bienes transferidos, septiembre de 2009

Bien transferido	Deducibilidad de Impuesto		Retención de ISR	
	ISR	IETU	Si	No
Venta de maquinaria y equipo ¹	✓	✓		✓
Pago de arrendamiento	✓	✓		✓
Pago de regalías (know-how, patentes, etc.)	✓	No	✓	
Pago de asistencia técnica	✓	✓	✓	
Comisión por transferencia de tecnología	✓	✓		✓
Comisión por cartera de clientes ²	✓	✓		✓
Pago de intereses	✓	✓	✓	

1.Si reúne todos los requisitos de importación definitiva de bienes tangibles

2.En el caso de que no se trate de un crédito mercantil, de lo contrario se considera no deducible para efecto de los dos impuestos y se debi

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la bibliografía consultada.

A continuación se expone de forma general un análisis con el sustento teórico de los que plantea la tabla 4.8 para cada uno de los bienes a transferir.

4.8.1. Pago por la compra o el arrendamiento de una maquinaria o equipo

Para que la información de la tabla 4.8, sea aplicable, es necesario cumplir con una serie de supuestos legales y contar con documentación requerida por la administración fiscal. En la tabla 4.3 se muestran los requisitos aduaneros y fiscales para la deducibilidad de los pagos por la maquinaria.

Deducibilidad. Para que una compra de maquinaria sea deducible en México para efectos del impuesto sobre la renta, debe cumplir con los requisitos establecidos en el art. 31, fracción XIV y XV de la LISR. Los porcentajes de deducciones se muestran en los artículos 40 y 41 de la LISR en dependencia del tipo de bien adquirido.

En lo referente al arrendamiento de bienes muebles, dado que este gasto no se considera en el art. 32 de la LISR como gasto no deducible, se sobreentiende que se puede tratar como una deducción autorizada para los efectos de esta Ley.

Por su parte, en lo referente a la LIETU, tanto para el arrendamiento como para la compra de bienes muebles, en el Capítulo II De las deducciones, art. 5 fracción I de esta Ley, se establece que se consideran deducibles las erogaciones correspondientes a la adquisición o el uso o goce temporal de bienes utilizados para las actividades que resulten en ingresos por los que se deba pagar impuestos para efectos de esta Ley, siempre que estas adquisiciones cumplan con los requisitos establecidos en el art. 6 de esta misma Ley.

Retención. En el caso del arrendamiento y la adquisición de bienes muebles, se utiliza una tasa de retención de 25% de acuerdo a los art. 188 y 189 de la LISR, respectivamente; mientras que para el arrendamiento financiero se aplica la tasa de 15% sobre la cantidad que se hubieran pactado como intereses en el contrato. En ambos casos la retención la realiza las personas que realicen los pagos.

4.8.2. Pagos de regalías y asistencia técnica

Los pagos de regalías por el uso de intangibles como marcas, patentes y know how, así como el pago por servicios de asistencia técnica, entran en un área fiscal polémica, especialmente por la no deducibilidad de las regalías para efectos de la LIETU.

Es el caso de empresas que por su actividad de negocio, por ejemplo la venta de software, los pagos de regalías son un porcentaje importante dentro de sus costos de operación. De acuerdo con la LIETU, estas empresas deben pagar 17%²⁶ (tasa de este impuesto) sobre todos sus ingresos por la venta de esos software (cuyo precio tiene considerado los gastos por el concepto de regalías, por lo tanto es mayor) menos sus costos sin considerar los pagos por regalías. Esta situación coloca a empresas que realizan grandes pagos por este concepto en una posición desventajosa que podría afectar incluso la permanencia de estas en territorio nacional.

Deducibilidad. Los pagos por estos conceptos deben cumplir con algunos requisitos para su deducibilidad para el impuesto sobre la renta expresados en el art.31, fracción XI y en el 125 de la LISR. En estos se plantea que se deben cumplir con las siguientes condiciones:

- Que la persona que proporciona los conocimientos cuenta con los elementos técnicos propios para ello;
- que se preste de forma directa y no a través de terceros (excepto que los pagos se hagan a residentes en México y en el contrato se haya pactado que la prestación la realiza un tercero autorizado);

²⁶ Para el ejercicio fiscal 2010, la tasa de este impuesto corresponderá a 17,5% y se mantienen el resto de la información contenida en la LIETU.

- que no exista en la simple posibilidad de obtenerla, sino en servicios que efectivamente se lleven a cabo;
- que los pagos por estos conceptos sean efectivamente erogados en el ejercicio;
- que sean estrictamente indispensables para la obtención de ingresos;
- que cuando esta Ley permita la deducción de inversiones, éstas procedan de acuerdo a los art. 124 de la LISR y 45 para las operaciones de arrendamiento financiero;
- que se resten una sola vez, aun cuando estén relacionados con diversos ingresos;
- que los pagos por seguros o fianzas se realicen conforme a las leyes de la materia y correspondan a conceptos que esta Ley señala como deducibles;
- que tratándose de inversiones no se les de efectos fiscales a su revaluación;
- cuando el pago se realice a plazos, la deducción corresponde al monto de las parcialidades efectivamente pagadas; y
- que la documentación comprobatoria de acuerdo al artículo 31, fracción III de esta misma Ley, se obtenga a más tardar el último día del ejercicio.

Por su parte, la LIETU no considera deducibles los pagos de regalías, pero como no se refiere específicamente a los pagos por asistencia técnica, estos últimos si se consideran deducibles para efectos de esta Ley. Su deducibilidad depende del cumplimiento de los requisitos establecidos en la LISR para que se consideren deducibles para efectos de la LIETU, conforme al art. 6, VI de esta última Ley.

Retención. Se considera que estos pagos tienen su fuente de ingreso en territorio nacional cuando, los bienes o derechos por los cuales se pagan regalías o asistencia técnica se aprovechen en México, o cuando se paguen por un residente en territorio nacional o un extranjero con establecimiento permanente en México.

La tasa aplicable para estos efectos es de 25% sobre los ingresos que se obtengan sin considerar deducciones. La tasa podría variar de acuerdo al tipo de regalía o asistencia técnica por la que se realiza el pago, de acuerdo a lo establecido en el art. 200 de la LISR.

4.8.3. Comisiones

Si las regalías representan un tema polémico por su no deducibilidad para efectos de la LIETU, las comisiones también lo son, ya que la no mención de estas las hace deducibles para todos los efectos ante el IETU.

Deducibilidad. Para efectos de la LISR, los pagos son deducibles siempre y cuando estos cumplan con lo establecido en el art. 31, fracción XVII, en el que se plantea que éstos deben deducirse en el ejercicio fiscal en el que se cobren los abonos o ingresos por los que se pagan comisiones y los pagos cumplan con los requisitos establecidos en esta Ley.

Como se comentó anteriormente, en el caso de la LIETU, las comisiones se encuentran en un área gris pues no se consideran pagos no deducibles, pero no se plantea explícitamente la deducibilidad de estas.

Retención. Los pagos de comisiones no causan retención, debido a que en el capítulo V De retenciones, de la LISR, sólo se menciona que no son deducibles las comisiones pagadas a las entidades en REFIPRE, en el art. 204 de esta Ley, por tanto se considera que no requieren retención.

4.8.4. Intereses

Los pagos por intereses tienen algunas peculiaridades muy específicas de cada operación por lo que a continuación se recogen los que posiblemente aplicarían de acuerdo al ejemplo expuesto en este documento. Es necesario remitirse a los artículos mencionados de la Ley para confirmar su aplicabilidad para cada situación.

Deducibilidad. Los requisitos de deducibilidad de los pagos por intereses para efectos de la LISR se encuentran en el art. 31, fracción VIII. De acuerdo a éste, los intereses son deducibles en los casos en que:

El dinero del préstamo por el que se pagan los intereses sea invertido para fines del negocio;

Los intereses provenientes de préstamos concedidos a terceros, o a sus socios, o a sus accionistas, cuyo capital no exceda del monto del préstamo de la tasa más baja de los intereses estipulados en los préstamos a estos mismos destinatarios; y

En algunas de las operaciones mencionadas en el punto anterior no se estipularan intereses y por tanto no procede la deducción mencionada en ese mismo punto.

Además de cumplir con los requisitos estipulados en el art. 31 de la LISR, en el caso de que a sus efectos apliquen.

Con relación a la LIETU, en el art. 3, fracción III, se establece el concepto de intereses y hace referencia directa a lo establecido en la LISR, en el art. 9. Se entiende que para efectos de la LIETU, los intereses se consideran deducibles siempre que cumpla con los requisitos establecidos en el art. 6 de la LIETU.

Retención. Al igual que con los conceptos anteriores, se considera que la fuente de riqueza se encuentra en territorio nacional cuando los intereses se paguen por

un residente en territorio nacional o un residente en el extranjero con establecimiento permanente en el país, conforme a lo establecido en el art. 2 de la LISR.

Para tales efectos se utiliza las tasas establecidas en el art. 195 de esta Ley según el caso, y la retención la realiza la persona que realice los pagos aplicando a los ingresos que se obtengan por este concepto, sin deducciones, la tasa aplicada según corresponda.

4.8.5. Pago por cartera de cliente

En el caso específico de la cartera de cliente, se requiere un análisis más a profundidad que demuestre que efectivamente no se está realizando un pago por un crédito comercial (en inglés *goodwill*), pues en ese caso el tratamiento fiscal varía y sería no deducible para efectos de los dos impuestos (ISR e IETU) y causaría retención. El pago de cartera representa una comisión y por tanto se aplica lo planteado anteriormente para este tipo de transferencia.

Una vez que se establecieron los activos a transferir, la contraprestación por ellos y la deducibilidad y la causación de retenciones para efectos de la administración fiscal mexicana, solo quedaría establecer el tratamiento fiscal de los pagos a realizar por la operación de transferencia del negocio de manera de realizar estos de la mejor manera posible.

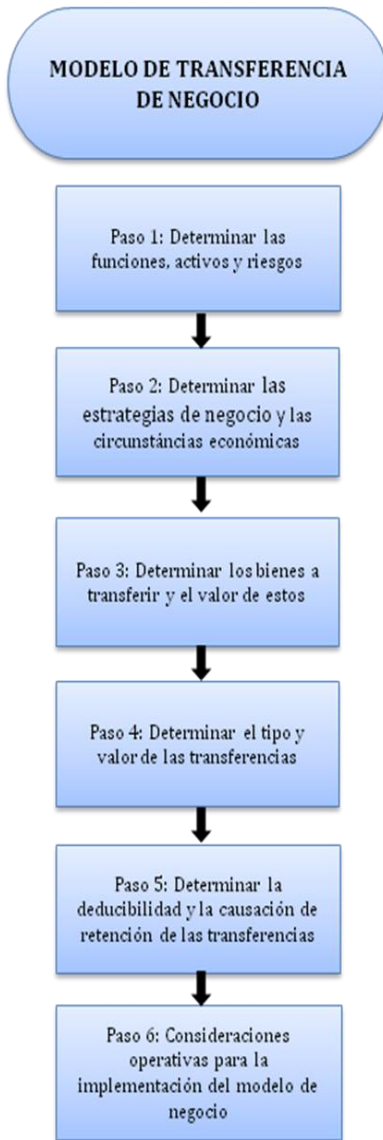
Es importante mencionar que no se intenta para nada hacer una planeación fiscal para calcular la forma de disminuir o evadir el pago de impuestos, lo cual se considera un delito; sino que es necesario conocer y evaluar las consecuencias fiscales de los bienes a transferir lo cual ayuda a planificar cuestiones del negocio como la disposición de efectivo, niveles de endeudamiento y de crédito concedido, período de recuperación de la inversión, etc.

Un aspecto importante a tener en cuenta en el momento de concepción de los contratos por los pagos a realizar por los diversos intangibles cuyo uso se desea transferir a la empresa mexicana, es el establecer una contraprestación acorde a la operación. Pero es aún más importante exponer en forma coherente y con suficiente respaldo legal, el método de pago que se utiliza en cada operación.

No se trata de escoger cuál es la mejor forma de pago, sino de utilizar según correspondan y a partir de ahí, planificar la disposición de efectivo, las proyecciones de resultados de varios años, los pagos de impuestos y retenciones a realizar, etc.

Con ello y, siempre que estos pagos cumplan con los requisitos establecidos anteriormente tanto para ser considerados como deducciones autorizadas, como para cumplir con lo estipulado en precios de transferencia, solo quedarían las cuestiones operativas de la empresa y el movimiento físico de los bienes materiales a la empresa mexicana.

4.9. Paso 6. Consideraciones operativas para la implementación del modelo de negocio



Si bien es importante el planificar un modelo acorde con el negocio a implementar, los recursos con los que se cuenta y las metas que se desean cumplir; se debe prestar especial atención a la implementación del modelo.

La variación de uno o varios pasos del modelo puede deshacer meses de investigación y formulación del mismo, además de las consecuencias para el negocio que pueden ser costosas y hasta irreparables.

Al igual que paso del modelo es importante, la aplicación armónica del mismo y la verificación del cumplimiento de cada uno de los objetivos propuestos en cada etapa y a nivel global, también lo es.

Es por ello que recomendamos la formulación de un plan de acción que maximice el éxito de la transferencia.

Además de vigilar la puesta en marcha del modelo de negocio, existen algunos otros temas a considerar en la implementación de este que no se consideran dentro de los pasos anteriores del modelo. A continuación se mencionan algunos de los más importantes:

- el establecimiento de controles de calidad en caso de ser necesarios (dependen del tipo de negocio a constituir),

- sistema de contabilidad y control de inventarios, y
- aplicar solicitud de certificaciones de calidad.

Los controles de calidad varían de acuerdo a la actividad que desempeñe la empresa. De acuerdo a Joseph Jurán, la calidad es la ausencia de deficiencias que adoptan la forma de retrasos en la entrega, fallos durante el servicio, facturas incorrectas, cancelación de contratos de ventas, etc. (Corzo, 2000).

Para el establecimiento de un buen control de calidad existen numerosas herramientas que pueden utilizarse para medir las características de un producto y determinar, al compararlo con un estándar establecido, el grado de similitud que se tiene con el mismo (calidad).

De acuerdo a Cospín (s.f.), existen 7 herramientas básicas para el control de calidad: hoja de control (hoja de recogida de datos); histograma; diagrama de Pareto; diagrama de causa efecto; estratificación (análisis por estratificación); diagrama de scadter (diagrama de dispersión); y gráfica de control.

Un sistema de contabilidad por su parte, está conformado por dos grandes ramas: la contabilidad financiera y la contabilidad de gestión. La primera se interesa principalmente por el uso de los Estados Financieros, mientras que la segunda tiene como objetivo suministrar información para la toma de decisiones mediante la captación, medición, registro, valoración y control de la información interna de valores de la empresa (Brito, s.f.).

Sistema de contabilidad es una estructura organizada mediante la cual se recogen las informaciones de una empresa como resultado de sus operaciones, valiéndose de recursos como formularios, reportes, libros etc. y que presentados a la gerencia le permitirán a la misma tomar decisiones financieras.

Un sistema de contabilidad no es más que normas, pautas, procedimientos etc. para controlar las operaciones y suministrar información financiera de una empresa, por medio de la

organización, clasificación y cuantificación de las informaciones administrativas y financieras que se nos suministre (Feliz Álvarez, s.f.).

De acuerdo a Feliz Álvarez (s.f.), existe el procedimiento para instalar un sistema de contabilidad es: 1) tener conocimiento de la empresa (por medio de entrevistas, visitas, etc.); 2) preparar una lista de chequeo; 3) elaborar informes; 4) preparar Catalogo de cuentas y Manual de procedimiento; 5) diseñar formularios para todas las operaciones; 6) diseñar reportes; y 7) preparar los libros (balance inicial).

El sistema de control de inventarios forma parte del sistema contable de la empresa, pero dada la relevancia de éste, se consideró darle un tratamiento especial y comentar en qué consiste. De acuerdo a Aragonrén, Bustamante, Méndez, y Ramos, M (s.f.) los inventarios son el corazón de una empresa manufacturera y los costos de las mercancías vendidas representan el mayor egreso dentro del Estado de Resultados de esta. A través del control de los inventarios, la empresa puede establecer las Políticas de inventarios que le permitirán planificar el nivel óptimo de inversión en inventarios y mantener una buena rotación que le evite gastos adicionales tanto de mantenimiento, como pérdidas por deterioro o vencimiento de productos en el caso de que aplique.

La certificación de calidad es una metodología de evaluación con validez internacional para acreditar la madurez en calidad de los procesos de trabajo de las organizaciones.

Entre los certificados más conocidos están los establecidos por la Organización Internacional de Estandarización (ISO, por sus siglas e inglés *Internacional Organization for Srandarization*). Esta organización ha jugado un papel importante en la homogenización de las certificaciones de calidad a nivel mundial.

Dentro de los estándares internacionales voluntarios elaborados por dicha organización encontramos a los de la familia ISO 9000, referidos a la gestión y aseguramiento de la calidad, e ISO 14000, sobre la gestión ambiental.

Las certificaciones de calidad ofrecen una garantía de que los procesos de fabricación o de prestación de un servicio han sido definidos e implementados y se gestionan para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes. Para la empresa que posee estos documentos, representan un elemento de diferenciación e incrementa la reputación de la empresa.

En resumen, además de los aspectos relacionados directamente con la transferencia de un negocio a territorio mexicano descritos en los pasos anteriores del modelo, es importante prestar atención a cuestiones operativas que conllevan el éxito o fracaso del negocio transferido.

5. DISCUSIÓN

Aproximadamente 60% del comercio internacional lo realizan multinacionales y el comercio entre las empresas de un mismo grupo representa más del 50% de las importaciones de los Estados Unidos de América (Vorsina, 2005). Por su parte, la tendencia de las legislaciones de los países en aumentar y perfeccionar las obligaciones fiscales en materia de precios de transferencia. Es por ello que para las empresas que caen en el supuesto de esta disciplina y para las mismas administraciones fiscales, el cumplimiento de estas obligaciones representa un tema polémico y de constante preocupación.

Por otra parte, la realidad fiscal mexicana está en constante cambio. De acuerdo con el proyecto de decreto por el que se adiciona una fracción I al artículo 2 de la Ley Federal de los Derechos del Contribuyente (Kahwagi Macari, 2009):

El sistema fiscal mexicano se hace cada vez más complejo (...), así como el incremento en litigios y controversias fiscales, han creado en nuestro país un estado de indefensión, frustración y de falta de cumplimiento para muchos ciudadanos que sí quieren cumplir con sus obligaciones fiscales, pero que se enfrentan a disposiciones en leyes, reglamentos, reglas, circulares, decretos, criterios y demás disposiciones que hacen difícil el cumplimiento cabal y oportuno.

En otras palabras, cuerpo legal mexicanos es complejo y difícil de entender. Específicamente el área fiscal está compuesta por diversas leyes y es necesario remitirse a cada una de ellas para establecer las obligaciones fiscales de los contribuyentes en México.

Por su parte, a pesar de que se crean numerosos programas estatales y federales que fomentan la inversión pública y privada en territorio mexicano, de acuerdo a un estudio realizado por el Banco Mundial, México está clasificado en el lugar número 73, por el grado de facilidad que ofrece para hacer negocios. El informe

valoró cuatro áreas de reglamentos: apertura de una empresa, registro de la propiedad, obtención de crédito y cumplimiento de los contratos, y se concluyó que la apertura de un negocio en México es un proceso lento y difícil que puede variar de un Estado a otro (Política digital, 2006).

A pesar de ello, desde 2002 el Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE) ha generado la apertura de 146 mil microempresas, informó el titular de Cofemer, García Fernández. (Lombera, 2008)

Todas estas empresas, al igual que las ya establecidas que requieren transferir un negocio a territorio mexicano les facilitaría el proceso de transferencia el contar con un documento que le oriente de forma sistemática y armónica durante el mismo.

Es por ello que se considera que le presente modelo que consiste en un sistema coherente de pasos ordenados, representa una herramienta útil y práctica para el proceso de transferencia de un negocio en materia de precios de transferencia.

Este modelo compendia información fiscal en materia de precios de transferencia y ofrece certidumbre fiscal aplicable para el proceso de transferir un negocio.

Por otra parte el SAT se beneficia al contar con un documento dirigido a los inversionistas que colabore con la educación fiscal de los contribuyentes en México.

No obstante, cabe aclarar, que este modelo no pretende ser una receta para aplicar indiscriminadamente sin una valoración previa, sino que es una herramienta que deberá adaptarse a cada caso.

El modelo presenta algunas limitaciones entre las que se encuentran: está solo dirigido a empresas que forman parte de un grupo multinacional, aplicable solo a las transferencias destinadas al territorio nacional y no viceversa. El modelo no incluye el

proceso de decisión del tipo de negocio más factible o la selección del país que ofrece mejores beneficios, sino que parte de que estos dos puntos son conocidos.

Además, el modelo no profundiza en el análisis de las cuestiones fiscales de deducibilidad y causación de retención, sino que solo menciona de acuerdo a la legislación vigente el tratamiento fiscal de los pagos a realizar por la transferencia del negocio.

6. CONCLUSIONES

El presente trabajo ofrece un modelo ordenado y práctico para la transferencia de negocios al territorio mexicano entre empresas que son partes relacionadas. Este modelo apoyará a las empresas que requieran transferir un negocio al territorio mexicano realizar la operación de forma organizada y eficiente, sobre una base legal que responde a las obligaciones legales mexicanas en materia de precios de transferencia.

Se recomienda poner este modelo a disposición de los empresarios mexicanos y extranjeros que estén interesados en crear un nuevo negocio que forme parte de un grupo multinacional de empresas. Adicionalmente se recomienda conciliar este modelo anualmente con la legislación mexicana vigente para ajustarlo a los cambios que puedan introducirse.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adams, C. & Coombes, R. (2003). *Global Transfer Pricing: Principles and Practice*. LexisNexis UK. ISBN: 0754519708. párrafo 2.14
- Agencia Catalana de Cooperación para el Desarrollo. (s.f.). Observatorio de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales. ACCD. Extraído el 3 de julio de 2009 desde <http://www.descweb.org/?q=es/node/108>
- Alcérrec, C. (s.f.). La jungla de los conceptos estratégicos: hacia un marco integral para la Dirección Estratégica. ITAM. Extraído el 17 de agosto de 2009, desde <http://direccionestrategica.itam.mx/Administrador/Uploader/material/Jungla%20de%20conceptos%20estrategicos%20Carlos%20Alcerrec.a.pdf>
- Anzil, F. (s.f.). Riesgo país. *Econlink.com.ar*. Extraído el 13 de julio de 2009, desde <http://www.econlink.com.ar/definicion/riesgopais.shtml>
- Apuntes de economía. (s.f.). Características de las multinacionales. *Wikiteka.com*. Extraído el 19 de julio de 2009, desde <http://www.wikiteka.com/apuntes/ec2/>
- Aragunrén, M; Bustamante, E; Méndez, JA; y Ramos, M (s.f.). Control de Inventarios. *Monografías.com*. Extraído el 2 de diciembre de 2009, desde <http://www.monografias.com/trabajos11/conin/conin.shtml>
- Bettinger Barrios H. (2005). Precios de transferencia, sus efectos fiscales. *ISEF*. Décima cuarta edición. ISBN: 970-676-782-7. Mayo, 2005
- Biblioteca virtual. (s.f.). Glosario de términos financieros. *Bibliotecavirtua.com.l*. Extraído el 17 de agosto de 2009, desde <http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml#P>
- Bohorquez Rojas, DM. y Guio García, AP. (s.f.). Multinacionales. *Monografías.com*. Extraído el 6 de julio de 2009, desde <http://www.monografias.com/trabajos14/multinacion/multinacion.shtml>
- Bonner, B. (2009) China Sovereign Wealth Fund Could Buy Every US Company. *Bit of News*. October 22th, 2007. Extraído el 7 de septiembre de 2009, desde <http://www.bitsofnews.com/content/view/6331/>
- Brito Ibarra, Y. (s.f.). De contabilidad financiera a contabilidad de costos. *Monografía.com*. Extraído el 2 de diciembre de 2009, desde <http://www.monografias.com/trabajos34/contabilidad-costos/contabilidad-costos.shtml>

- BusinessDictionary.com. (s.f.). Definición de *capability*. *BusinessDictionary.com*. Extraído el 5 de julio de 2009, desde <http://www.businessdictionary.com/definicion/capability.html#>
- Cámara de diputados. (s.f.). Consideraciones Generales sobre el Régimen Fiscal Aplicable a las Maquiladoras para 2003. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. Extraído el 7 de septiembre de 2009, desde <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0032003.pdf>
- Cantera, S. (2009). Extienden patentes para frenar genéricos. *Farmaciaspecializadas.com* Extraído el 19 de julio de 2009, desde http://farmaciaspecializada.com/index.php?option=com_content&task=view&id=4045&Itemid=285
- Corzo, L. (2000). Control de calidad. *Monografía.com*. Extraído el 2 de julio de 2009 desde <http://www.monografias.com/trabajos5/conca/conca.shtml>
- Cosín Ochaíta, R. (2007). Fiscalidad de los precios de transferencia. ISBN: 978-84-8235-514-6. Pp 33-49.
- Cosín Ochaíta, R. (s.f.). Valoración de los bienes intangibles en ajustes por precios de transferencia. *Agencia Estatal de Administración Tributaria*. Extraído el 19 de julio de 2009, desde http://www.ief.es/Publicaciones/Revistas/Cuadernos/Volumen_04_07/Colab_18_07.pdf
- Cospín, O. (s.f.). 7 Herramientas básicas para el control de calidad. *Monografías.com*. Extraído el 2 de diciembre de 2009, desde <http://www.monografias.com/trabajos7/herba/herba.shtml>
- Diccionario de Economía y Empresas. (s.f.). Definición tipo de interés. *Euroresidentes.com*. Extraído el 6 de julio de 2009, desde http://www.euroresidentes.com/empresa_empresas/diccionario_de_empresa/finanzas/t/tipo-de-interes-concepto.htm
- Diccionario de la Real Academia Española. (s.f.). Concepto de negocio. *DRAE*. Extraído el 13 de julio de 2009, desde <http://buscon.rae.es/draeI/>
- Diccionario informático. (s.f.). Definición de transferencia de tecnología. *Diccionario informático*. Extraído el 2 de diciembre de 2009, desde <http://www.alegsa.com.ar/Dic/transferencia%20de%20tecnologia.php>
- Diccionario Reverso. (s.f.). Concepto de *allocation*. *Diccionario Reverso*. Extraído el 26 de julio de 2009, desde <http://diccionario.reverso.net/ingles-definiciones/allocation>

- Dickie, M. (2007). China Business. *Financial Times*, December 31, 2007. Extraído el 13 de julio de 2009 desde http://www.ft.com/cms/s/0/1d41e2d6-b77f-11dc-96f3-0000779fd2ac.html?nclick_check=1
- Economía.com. (s.f.). Glosario de Economía. *Economía.com*. Extraído el 26 de julio de 2009, desde <http://www.economia.com.mx/glosario.htm>
- Economist.com. (2007). Sovereign-wealth funds, May 24th, 2007. *Economist.com*. Extraído el 29 de julio de 2009, desde http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=9230598
- Federal Reserve Statistical Releases. (s.f.). About the Release. *Federal Reserve*. Extraído el 13 de julio de 2009, desde <http://www.federalreserve.gov/releases/e2/about.htm>
- Goldberg, R. (1982). The Role of the Multinational Corporation. *Jstore*. Extraído el 2 de agosto de 2009, desde <http://www.jstor.org/pss/1239587>.
- InvestorWords.com (s.f.). Business. *InvestorWords.com*. Extraído el 2 de agosto de 2009, desde <http://www.investorwords.com/623/business.html>.
- Kahwagi Macari, JA. (2009). Que reforma el artículo 2 de la ley federal de los derechos del contribuyente. Extraído el 20 de octubre de 2009, desde http://sil.gobernacion.gob.mx/Archivos/Documentos/2009/10/asun_2596861_20091015_1255629792.pdf
- Lombera, M. (2008). Retroceso para apertura de negocios. *El Universal*. Publicado el 07 Noviembre de 2008. Extraído el 3 de julio de 2009, desde <http://www.eluniversal.com.mx/articulos/50628.html>
- Mimi.hu. (s.f.). Actualización finanzas definición. *Mimi.hu*. Extraído el 29 de agosto de 2009, desde <http://es.mimi.hu/economia/actualizacion.html>
- Mimi.hu. (s.f.). Definición de Intermediación. *Mimi.hu*. Extraído el 14 de agosto de 2009, desde <http://es.mimi.hu/economia/intermediacion.html>
- Natty Gur. (2006). Business capabilities or business processes. *Natty Gur*. Extraído el 13 de agosto de 2009, desde <http://weblogs.asp.net/ngur/archive/2006/07/28/Business-capabilities-or-business-processes-.aspx>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2000). Lineamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Capítulo I Principio de arm's length. párrafo 1.5, 1.6; Capítulo II Métodos de transacción tradicionales. párrafo 2.5, 2.6, 2.14, 2.15, 2.32; Capítulo III, Otros métodos. párrafo 3.26, 3.34 al 3.40, 3.6; Capítulo IV Enfoques administrativos para evitar y resolver los desacuerdos originados por precios de transferencia.

párrafo 4.11-4.12, 4.168-4.170; Capítulo VI Consideraciones Especiales para Propiedad Intangible. párrafo 6.16, 6.28.

- Planeta Sedna. (s.f.). Las multinacionales, Origen y evolución de las multinacionales. *Planeta Sedna*. Extraído el 3 de julio de 2009, desde <http://www.portalplanetasedna.com.ar/poblacion12b.htm>
- Poder Ejecutivo Federal. (2003). Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación. *Diario Oficial de la Federación, 1 de junio de 1998*. Extraído el 17 de septiembre de 2009, desde <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/D31.pdf>
- Política Digital. (2006). Apertura de negocios en México, proceso lento y difícil. *Política Digital*. Febrero de 2006. Extraído el 17 de agosto de 2009, desde <http://www.politicadigital.com.mx/?P=leernoticia&Article=671>
- Política digital. (2006). Apertura de negocios en México, proceso lento y difícil. *Política digital en línea*. Extraído el 23 de julio de 2009, desde <http://www.politicadigital.com.mx/?P=leernoticia&Article=671>
- Proyectosfindecarrera.com (s.f.). Código antidumping. Proyectos fin de carrera. Extraído el 13 de agosto de 2009, desde <http://www.proyectosfindecarrera.com/definicion/antidumping.htm>
- Rendón Pimentel, R. y Pérez Robles, A. (2009). Fiscalización de las autoridades. Extraído el 13 de agosto de 2009, desde <http://www.amcham.com.mx/eventos/Documents/Presentaci%C3%B3n%20RRP%20American%20Chamber-Espa%C3%B1ol.ppt>
- Palmisano SJ. (2006). The Globally Integrated Enterprise. *IBM, Foreign Affairs, May/June 2006*. Extraído el 7 de septiembre de 2009, desde <http://www.ibm.com/ibm/governmentalprograms/samforeignaffairs.pdf>
- Secretaría de gobierno. (2008). De acuerdo al Anteproyecto de 1ra Resolución de Modificaciones a la Resolución Miscelánea Fiscal para 2009, y los folios 73 y 79 emitidos por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos. *Diario Oficial de la Federación, 4 de agosto de 2008*. Extraído el 6 de julio de 2009, desde <http://www.dof.gob.mx/PDF/040808-MAT.pdf>
- Subsecretaría de Industria y Comercio (2008). Industria Manufacturera, Maquiladora Y De Servicios De Exportación (IMMEX); Aspectos generales. *Secretaría de Economía*. Extraído el 6 de julio de 2009, desde http://www.economia.gob.mx/?P=asp_gen_immex
- United Nations. (2008). United Nations Conference On Trade And Development, 2008. *United Nations*. Extraído el 17 de agosto de 2009, desde <http://www.unctad.org/Templates/Meeting.asp?intItemID=4287&lang=1>

- United Nations. (2008). United Nations Conference On Trade And Development, September 4th, 2008. Extraído el 12 de agosto de 2009, desde http://www.unctad.org/sp/docs/tdr2008_sp.pdf
- United Nations. (2008). World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. *United Nations Publications*. ISBN: 978-92-1-112755-3. Pp XV.
- Van't Hek, K., García, J. y Salazar, X. (2009). ¿Los gastos en prorrata o costos por servicios compartidos son deducibles para efectos del impuesto sobre la renta? *Bloc. Ernst & Young*. Extraído el 3 de agosto de 2009, desde http://www.eyboletin.com.mx/eysite2/index.php?option=com_content&task=view&id=753&Itemid=9
- Viteri Díaz, G.: (2008). Notas sobre globalización. s.e. ISBN-13: 978-84-691-4244-8 <http://www.eumed.net/libros/2008b/389/GLOBALIZACION%20Y%20COMERCIO.htm>
- Vorsina, T. Tesis: Análisis de relaciones económicas extranjeras de Rusia. *Master en Comercio y Finanzas Internacionales Universidad de Barcelona*. Extraído el 17 de noviembre de 2009, desde http://www.comercioexterior.ub.es/tesina/proyectos04-05/primer_proyecto/Proyecto_VorsinaTatiana.doc
- Wikipedia (s.f.). Activo. Extraído el 26 de julio de 2009, desde [http://es.wikipedia.org/wiki/Activo_\(contabilidad\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Activo_(contabilidad))
- Wikipedia (s.f.). Concepto de funciones. *Wikipedia*. Extraído el 19 de agosto de 2009, desde <http://es.wikipedia.org/wiki/Funciones>
- Wikipedia. (s.f.). Bien económico. Extraído el 28 de julio de 2009, desde http://es.wikipedia.org/wiki/Bien_econ%C3%B3mico
- Wikipedia. (s.f.). Corporación multinacional. Extraído el 2 de agosto de 2009, desde http://es.wikipedia.org/wiki/Corporaci%C3%B3n_multinacional
- Wikipedia. (s.f.). Negocio. Extraído el 13 de agosto de 2009, desde <http://es.wikipedia.org/wiki/Negocio>
- Wikipedia. (s.f.). Oligopolio. Extraído el 10 de agosto de 2009, desde <http://es.wikipedia.org/wiki/Oligopolio>
- Wikipedia. (s.f.). PITEX. Extraído el 15 de agosto de 2009, desde <http://wikiaduanas.com/wikipedia/index.php/PITEX>
- Wikipedia. (s.f.). Riesgo financiero. Extraído el 29 de julio de 2009, desde http://es.wikipedia.org/wiki/Riesgo_financiero

APÉNDICE

GLOSARIO

Asistencia técnica: se entenderá por asistencia técnica la prestación de servicios personales independientes por los que el prestador se obliga a proporcionar conocimientos no patentables, que no impliquen la transmisión de información confidencial relativa a experiencias industriales, comerciales o científicas, obligándose con el prestatario a intervenir en la aplicación de dichos conocimientos. (último párrafo artículo 15-B del CFF)

Arm's length principle: de acuerdo a la disciplina de precios de transferencia, es la cantidad cobrada por una parte relacionada a otra para un determinado producto debe ser el mismo que si las partes no estaban relacionados. O sea, es el precio de plena competencia para que una transacción es por lo tanto lo que el precio de la operación sería en el mercado abierto.

Calificación crediticia: Las calificaciones de riesgo crediticio de emisión están basadas, en diferentes medidas, en las siguientes consideraciones:

- Probabilidad de pago—capacidad y voluntad del emisor de cumplir con sus compromisos financieros sobre una obligación de acuerdo con los términos de la obligación;
- Naturaleza de, disposiciones y condiciones de la obligación;
- Protección lograda por, y posición relativa de, la obligación en caso de quiebra, reorganización u otros acuerdos bajo las legislaciones de bancarrota y otras que afecten los derechos de los acreedores.

Las definiciones de calificación de riesgo crediticio de emisión se expresan en términos del riesgo de incumplimiento (default). En el caso de la deuda junior, la calificación

podría no concordar exactamente con la definición de la categoría. Las categorías son:

AAA, AA, A, BBB, BB, B, CCC, CC, C, D y NR.

Dumping: es la práctica de competencia desleal que se basa en expulsar del mercado al competidor mediante una guerra de precios.

Establecimiento permanente: 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. (artículo 2 de la LISR)

Know-how: puede ser definido como un acuerdo confidencial de información en forma de inventos patentados, fórmulas, diseños, dibujos, procedimientos y métodos, así como los conocimientos y la experiencia acumulada en manos de personal profesional de una empresa licenciante. El know-how podría ayudar a un cesionario o titular de la licencia del producto objeto, en su fabricación y uso y llevar a una ventaja competitiva.

Negocio: Se considera como negocio a un conjunto de bienes y conocimientos utilizados para la creación, transformación y/o comercialización de bienes y/o servicios, actividades por las cuales se espera obtener un beneficio futuro.

Partes relacionadas: Y de acuerdo a la LA, el RLA, la LISR y el CFF se consideran partes relacionadas en los casos:

“I. Si una de ellas ocupa cargos de dirección o responsabilidad en una empresa de la otra (68, LA; 109, RLA; 216-bis, LISR)

II. Si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios. (68, LA; 109, RLA; 216-bis, LISR)

III. Si tienen una relación de patrón y trabajador. (68, LA; 215, LISR)

IV. Si una persona tiene directa o indirectamente la propiedad, el control o la posesión del 5% o más de las acciones, partes sociales, aportaciones o títulos en circulación y con derecho a voto en ambas. (68, LA; 215, LISR)

V. Si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra. (68, LA; 215, LISR)

VI. Si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera persona. (68, LA; 81 XI, CFF)

VII. Si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona. (68, LA; 81 XI, CFF)

VIII. Si son de la misma familia. (68, LA110, RLA; 61, RLCE; 215, LISR; 18, LIETU)”

Patente: Se consideran regalías, entre otros, los pagos de cualquier clase por el uso o goce temporal de patentes, certificados de invención o mejora, marcas de fábrica, nombres comerciales, derechos de autor sobre obras literarias, artísticas o científicas, incluidas las películas cinematográficas y grabaciones para radio o televisión, así como de dibujos o modelos, planos, fórmulas, o procedimientos y equipos industriales, comerciales o científicos, así como las cantidades pagadas por transferencia de tecnología o informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas, u otro derecho o propiedad similar.

Para los efectos del párrafo anterior, el uso o goce temporal de derechos de autor sobre obras científicas incluye la de los programas o conjuntos de instrucciones para computadoras requeridos para los procesos operacionales de las mismas o para llevar a cabo tareas de aplicación, con independencia del medio por el que se transmitan.

También se consideran regalías los pagos efectuados por el derecho a recibir para retransmitir imágenes visuales, sonidos o ambos, o bien los pagos efectuados por el derecho a permitir el acceso al público a dichas imágenes o sonidos, cuando en ambos casos se transmitan por vía satélite, cable, fibra óptica u otros medios similares. (15B del CFF)

Trademark: o marca comercial es un signo distintivo o un indicador utilizado por un individuo, una organización, u otra entidad jurídica para identificar que los productos o servicios con los que aparece la marca proceden de una fuente única, y para distinguir sus productos o servicios de los de otras entidades ante los consumidores.

Tradename: también conocido como nombre comercial es el nombre que una empresa a fines comerciales, a pesar de su domicilio, nombre legal, utilizado para los contratos y otras situaciones formales, puede ser otro. Los nombres comerciales se utilizan para hacer más fácil para los clientes a reconocer un producto con un técnico o difícil de recordar el nombre, o hacerlos más atractivos para los clientes. Los nombres comerciales a veces pueden ser registrados como marcas y ser considerados como marcas. Por el contrario, las marcas y nombres de marca puede caer en el dominio público y se utiliza menos restrictiva como más nombres comerciales en general.

PAÍSES MIEMBROS DE LA OCDE, JUNIO DE 2009

Originalmente 20 países firmaron la Convención de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) el 14 de diciembre de 1960. A partir de entonces, poco más de 10 países se han convertido en miembros de dicha organización. A continuación se muestran los países miembros de la OCDE y su fecha de ratificación como tales:

AUSTRALIA: 7 June 1971	LUXEMBOURG: 7 December 1961
AUSTRIA: 29 September 1961	MEXICO: 18 May 1994
BELGIUM: 13 September 1961	NETHERLANDS: 13 November 1961
CANADA: 10 April 1961	NEW ZEALAND: 29 May 1973
CZECH REPUBLIC: 21 December 1995	NORWAY: 4 July 1961
DENMARK: 30 May 1961	POLAND: 22 November 1996
FINLAND: 28 January 1969	PORTUGAL: 4 August 1961
FRANCE: 7 August 1961	SLOVAK REPUBLIC: 14 December 2000
GERMANY: 27 September 1961	SPAIN: 3 August 1961
GREECE: 27 September 1961	SWEDEN: 28 September 1961
HUNGARY: 7 May 1996	SWITZERLAND: 28 September 1961
ICELAND: 5 June 1961	TURKEY: 2 August 1961
IRELAND: 17 August 1961	UNITED KINGDOM: 2 May 1961
ITALY: 29 March 1962	UNITED STATES: 12 April 1961
JAPAN: 28 April 1964	
KOREA: 12 December 1996	

Fuente: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

PROCESO DE IMPORTACIÓN A MÉXICO DE UN BIEN TANGIBLE

Tabla A.1 Proceso de importación de bienes tangibles a territorio mexicano:

1

NOMBRAR EL AGENTE ADUANAL QUE REALIZARÁ EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE LAS MERCANCIAS

2

DETERMINAR EL RÉGIMEN ADUANAL A UTILIZAR PARA LA IMPORTACIÓN DE LAS MERCANCIAS

1. Definitivo de importación: *obligados al pago de impuesto al comercio exterior, cuotas compensatorias en el caso en que apliquen y cumplimiento de regulaciones y formalidades (art. 96 al 101 de la LA)*

2. Importación temporal: *permanecen en el país por tiempo limitado, no pagan impuestos ni cuotas compensatorias siempre que cumplan con lo establecido en su documentación de importación y regresen al extranjero (art. 106 de la LA). En el caso específico de los Programas de Maquila o de Exportación autorizados por la Secofi, las mercancías importadas pueden sufrir un proceso de transformación siempre y cuando tributen de acuerdo al art. 216bis del LISR y cumplan con los requisitos de control que establezca la SHCP (art. 108 al 112 de la LA)*

3. Depósito fiscal: *almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en depósitos que cumplan con los términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Este régimen admite posponer la elección del régimen de importación específico siempre que subsista un contrato de almacenaje y se pague el servicio. Existen mercancías que no aplican para este régimen (art. 119 al 123 de la LA)*

4. Tránsito de mercancías, interno o internacional: *consiste en el traslado de mercancías bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra. determinando provisionalmente las contribuciones, aplicando la tasa máxima señalada en la Ley del Impuesto General de Importación, la que corresponda tratándose de las demás contribuciones, así como las cuotas compensatorias, debiendo anexar la documentación que acredite el cumplimiento de las regulaciones o restricciones no arancelarias (art. 124 al 134 de la LA y 167 a 170 del RLA)*

5. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado: *consiste en la introducción de mercancías extranjeras o nacionales a dichos inmuebles para su elaboración, transformación o reparación, para ser retornadas al extranjero o para ser exportadas en definitiva, respectivamente. Las empresas que requieran maquinaria y equipo para realizar la elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado de mercancías extranjeras o nacionales pueden introducirlas al país a través de este mismo régimen.*

3

CÁLCULO DEL ARANCEL A PAGAR (ART. 64 AL 78 DE LA LA)

Debe definir antes:

1. Fecha de introducción: *En caso de no poder establecer la fecha de introducción de las mercancías, establecer la fecha de pago*

2. Determinar contribuciones y cuotas compensatorias: *se deberá tener en cuenta el tipo de cambio vigente (art.56 de la LA)*

3. Establecer total de impuestos a pagar: *Los impuestos que pueden generarse producto de la importación son:*

Impuesto General de Importación: *Porcentajes o valor absoluto*

Impuesto al Valor Agregado: *15% en general, 10% importación para la franja fronteriza*

Derecho de Trámites Aduaneros: *Pago por operaciones aduaneras (art. 49 de la Ley Federal de Derechos, LFD)*

Derechos de Almacenaje: *Gratuito: 2 primeros días para transporte terrestre y aéreo, 5 días para transporte marítimo. Además de cargos por estiva y acarreo de mercancías (art 42 de la LDF)*

Impuesto sobre Automóviles Nuevos: *art. 1 y 2 de la Ley Federal del Impuesto sobre Automóviles Nuevos*

Impuesto Especial sobre Productos y Servicios: *art. 1 y 2 de la Ley del Impuesto Especial sobre Productos y Servicios*

4

ESTABLECER EL CERTIFICADO DE ORIGEN: *Los países con los que se tienen tratados comerciales, establecen determinadas preferencias, pero para tener acceso a ellas, es preciso presentar certificado de origen de las mercancías importadas.*

5

ESTABLECER LOS PAGOS A REALIZAR POR LA IMPORTACIÓN: *Los pagos deberán convertirse a dólares y luego a pesos de acuerdo al Diario Oficial de la Federación (art. 56 de la LA)*

6

DETERMINAR EL INCOTERM A APLICAR ²⁷

Exworks (EXW)

Free carrier (FCA)

Free alongside ship (FAS)

Free on board (FOB)

Cost & freight (CFR)

Cost, insurance & freight (CIF)

Carriage paid to (CPT)

Carriage & insurance paid to (CIP)

Delivered at frontier (DAF)

Delivered ex ship (DES)

Delivered ex quay (DEQ)

Delivered duty unpaid (DDU)

Delivered duty paid (DDP)

7

DETERMINACIÓN DEL VALOR DE ADUANA

Incrementales: *Fletes, maniobras, seguros en aduana mexicana*

Impuesto General de Importación: **IGI = (Valor de la mercancía +**

incrementales)*tasa *tasa porcentual que corresponda a la fracción arancelaria en la que se clasifique la mercancía importada (Tarifa de la Ley del Impuesto General de*

²⁷ Ver siguiente tabla de International Commerce Terms

Importación o la Tabla de Desgravación de México) art. 12 de la Ley de Comercio Exterior)

Derechos de Trámites Aduaneros: DTA = (Valor de la mercancía + incrementales)*tasa la tasa es 0.8%; 0.176%; cuota fija ó no pago sobre el valor de aduana; según corresponda (art. 49 de la LDF)

Impuesto al Valor Agregado: IVA = Valor de la mercancía + incrementales + IGI + DTA la tasa es de 15% en general, 10% para la zona fronteriza

Momento de pago: al presentar el pedimento para su trámite en las oficinas autorizadas, antes de que se active el mecanismo de selección automatizado

8

VERIFICACIÓN DE ARRIBO DE LA MERCANCÍA

9

PRESENTACIÓN DE LAS MERCANCÍAS ANTE LA ADUANA PARA SU DESPACHO

10

DEPOSITAR VALOR A PAGAR EN LA CUENTA DEL AGENTE ADUANAL

11

REALIZAR LA IMPORTACIÓN:

Presentación del pedimento ante la Asociación de Agentes Aduanal: Verifica RFC ante SHCP, Tratados aplicables, Certificado de origen, Controles de salud ante la Secretaría de Salud, otro documento que se requiera

Aceptación del pedimento

Realizar el pago en banco: Presentar documentación de: Transportistas, Agente aduanal, Aduana, Importador

1er Semáforo: En caso de salir color rojo, la mercancía se somete a revisión por las autoridades aduanales.

Inconsistencia encontrada: *Se puede presentar un acta de advertencia o detener la mercancía y el transporte hasta aclaración.*

2do Semáforo (al pasar la zona fronteriza): *En caso de salir color rojo, la mercancía se somete a revisión por las autoridades aduanales. Si ya fue revisada la mercancía en el primer semáforo, no se someterá a revisión en el segundo.*

Fuente: Elaborado por Agentes Aduanales y Agentes de Carga IATA

Tabla A.2 Descripción de los Términos Internacionales de Comercio (International Commerce Terms, incoterms)

International Commerce Terms (INCOTERMS)

EXWORKS: La mercancía se entrega en las instalaciones del vendedor y los gastos de fletes corren a cuenta del comprador

FREE CARRIER: La mercancía se entrega lista para ser exportada a la empresa transportista del comprador, en el lugar acordado.

FREE ALONGSIDE SHIP: La mercancía se entrega lista para ser exportada al lado del barco o transporte a utilizar.

FREE ON BOARD: La mercancía entrega dentro del barco y los costos y riesgos se dividen siendo la frontera imaginaria, la baranda del barco. Este incoterm solo aplica para transporte marítimo.

COST & FREIGHT: El vendedor se hace cargo de traer la mercancía al puerto de destino, pero el riesgo es transferido al comprador cuando la mercancía pasa el barandal del barco. Solo aplicable a transporte marítimo.

COST, INSURANCE & FREIGHT: Es igual al CFR solo que en este caso el vendedor organizará y pagará el seguro. Solo aplicable a transporte marítimo.

CARRIAGE PAID TO: Equivalente al CFR para transporte multimodal. El vendedor asume los costos hasta el puerto de destino pero el riesgo de las mercancías se transfiere cuando se entregan primer transportista.

CARRIAGE & INSURANCE PAID TO: Similar al CIF solo que en este caso el vendedor paga el transporte y seguro hasta el punto de destino, pero el riesgo se pasa cuando las mercancías son transferidas al primer transportista.

DELIVERED AT FRONTIER: Entrega en frontera, a mitad del puente (frontera convenida).

DELIVERED EX SHIP: Entrega sobre buque (puerto determinado)

DELIVERED EX QUAY: Entrega en puerto convenido con derechos pagados (puerto determinado)

DELIVERED DUTY UNPAID: El vendedor corre con los gastos de transporte y flete hasta el destino final, excluyendo los gastos portuarios. En ocasiones incluye los gastos de transporte al destino final.

DELIVERED DUTY PAID: El vendedor corre con los gastos de transporte y flete hasta el destino final, gastos portuarios y entrega al destino final.

Fuente: www.wikipedia.com

Tabla A.3 Comparación de responsabilidades y riesgos conforme a los Términos Internacionales de comercio (International Commerce Terms)

La reglamentación de los Incoterms no regula la forma de pago por parte del comprador.

Incoterms	Carga a camión	Pago de tasas de exportación	Transporte al puerto de exportación	Descarga del camión en el puerto de exportación	Cargos por embarque en el puerto de exportación	Transporte al puerto de importación	Cargos por desembarque en el puerto de importación	Descarga en camiones desde el puerto de importación	Transporte al destino	Seguros	Paso de aduanas	Impuesto de importación
EXW	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No
FCA	Sí	Sí	Sí	No	No	No	No	No	No	No	No	No
FAS	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No	No	No	No	No	No	No
FOB	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No	No	No	No	No	No
CFR	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No	No	No	No	No
CIF	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No	No	Sí	No	No
CPT	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No	No	Sí	No	No
CIP	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No	No	Sí	No	No
DAF	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No	No	No	No	No
DES	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No	No	No	No	No
DEQ	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No	Sí	No	No
DDU	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No
DDP	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

Fuente: <http://es.wikipedia.org/wiki/Incoterms>

**TRATADOS INTERNACIONALES FIRMADOS POR MÉXICO,
SEPTIEMBRE DE 2008**

Tabla A. 4 Tratados internacionales firmados por México, septiembre de 2008.

Fecha de publicación en el DOF ²⁸	Entrada en vigor	Países participantes (además de México)
11 de enero de 1995	1 de enero de 1995	Bolivia
9 de enero de 1995	1 de enero de 1995.	Colombia y Venezuela
20 de diciembre de 1993	1 de enero de 1994.	Estados Unidos y Canadá
10 de enero de 1995	1 de enero de 1995	Costa Rica
1 de julio de 1998	1 de julio de 1998	Nicaragua
28 de julio de 1999	1 de agosto de 1999	Chile
28 de junio de 2000	1 de julio de 2000	Israel
26 de junio de 2000	1 de julio de 2000	Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia. ²⁹
14 de febrero de 2001	Con el Salvador y Guatemala: 15 de marzo de 2001. Con Honduras: 1 de junio de 2001	El Salvador, Guatemala y Honduras
29 de junio de 2001	1 de julio de 2001	República de Islandia, Reino de Noruega, el Principado de Liechtenstein y la Confederación Suiza.
14 de julio de 2004	15 de julio de 2004	Uruguay

Fuente: Secretaría de economía de México

²⁸ Diario Oficial de la Federación (DOF): es el Periódico Oficial del Gobierno Constitucional de México. Su función es la publicación de leyes, reglamentos, acuerdos, circulares, órdenes y demás actos expedidos por los poderes de la Federación, a fin de que éstos sean observados y aplicados debidamente en sus respectivos ámbitos de competencia en el territorio nacional.

²⁹ El 1° de mayo de 2004 se incorporaron diez nuevos miembros a la Unión Europea: Chipre, Eslovenia, Malta, República, Checa, Hungría, Polonia, Estonia, Eslovaquia, Letonia y Lituania.

JERARQUÍA DE LEYES VIGENTES EN MÉXICO, SEPTIEMBRE DE 2008

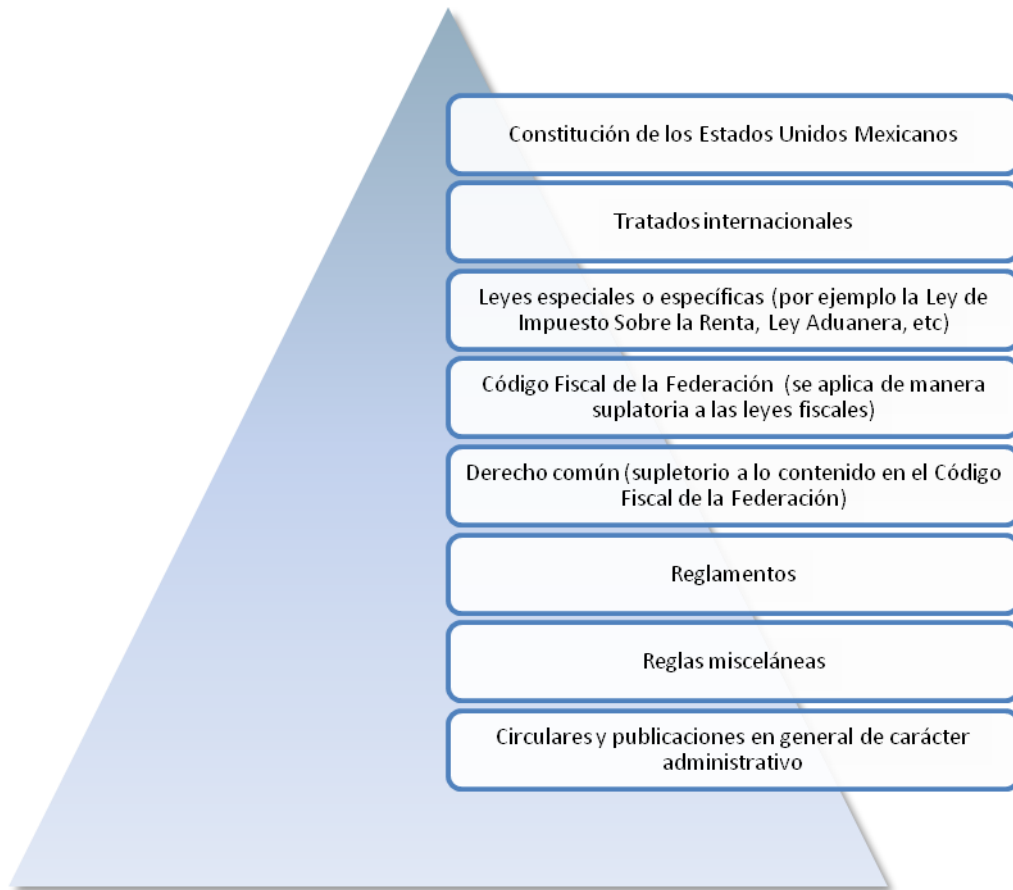


Figura A.1 Jerarquía de las leyes mexicanas, septiembre de 2008. *Fuente:* México Legal.