



**INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
ESCUELA SUPERIOR DE
COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN**



UNIDAD TEPEPAN

SEMINARIO:

**“LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LAS EMPRESAS MULTINACIONALES
Y SUS EFECTOS FISCALES”**

TEMA

**“LAS SOLUCIONES NACIONALES A LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA, EN EL ÁMBITO
NACIONAL E INTERNACIONAL”**

**INFORME FINAL QUE PARA OBTENER EL
TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO,**

PRESENTAN:

ALEJANDRA ANGELES MARTÍNEZ

VERÓNICA CASTREJÓN SAAVEDRA

MARISOL GUZMÁN GONZÁLEZ

ADRIANA GUADALUPE JIMÉNEZ OLVERA

CONDUCTOR DE SEMINARIO:

C.P. HUGO RODRÍGUEZ BARBOSA

México, D. F.

Mayo 2009

A G R A D E C I M I E N T O S

A LA ESCA:

Por ser la escuela que nos cobijo durante un período importante, porque ésta ha sido un factor determinante en la formación académica y personal de cada una de nosotras; ya que es el sitio donde adquirimos los conocimientos que ahora poseemos y con los cuáles somos capaces de enfrentarnos y defendernos en el mundo profesional.

AL IPN:

Por ser la Institución donde logramos desarrollarnos y obtuvimos una formación de excelencia, porque estamos seguras que cada día exigirá más responsabilidad, compromiso y dedicación; para proveer alumnos honorables que lleven en el corazón **“El Orgullo de Ser Politécnico”**.

A NUESTROS PROFESORES:

Porque son ellos los que fueron capaces de transmitirnos sus conocimientos y experiencias; porque a través del tiempo se convirtieron en un ejemplo a seguir; porque antes de educadores lograron ser amigos y consejeros.

ABREVIATURAS

ISR.	Impuesto Sobre la Renta.
LISR.	Ley del Impuesto Sobre la Renta.
RISR.	Reglamento del Impuesto Sobre la Renta.
IETU.	Impuesto Empresarial a la Tasa Única.
CFF.	Código Fiscal de la Federación.
NIF.	Normas de Información Financiera.
PT.	Precios de Transferencia.
SHCP.	Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
SAT.	Servicio de Administración Tributaria.
PR.	Precio de Reventa.
PC.	Precio Comparable.
S.A.	Sociedad Anónima.
C.V.	Capital Variable.
CA.	Costo Adicionado.
NAFTA.	North American Free Trade Agreement.
PU.	Partición de Utilidades.

INDICE

INTRODUCCIÓN	06
CAPITULO I. OBLIGACIONES DE LOS CONTRIBUYENTES EN MATERIA DE	
PRECIOS DE TRANSFERENCIA.	07
1.1. Antecedentes.	07
1.2. Obligaciones por operar con partes relacionadas.	07
1.2.1. Establecimiento permanente.	07
1.2.2. Reglas contenidas en la LISR.	09
1.2.3. Impuesto Empresarial a Tasa Única.	12
1.2.4. Sanciones por incumplimiento.	13
1.3. Declaración Informativa Múltiple.	14
1.3.1. Procedimiento de presentación.	14
1.3.2. Constancia o copias a terceros.	15
1.3.3. Formato 30 Anexo 4 D.I.M.	15
CAPITULO II. CAUSALES PARA LA DETERMINACIÓN PRESUNTIVA DE UTILIDAD	
FISCAL EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.	32
2.1. Determinación presuntiva de utilidad fiscal.	32
2.2. Sujetos y Objetos de los precios de Transferencia.	38
2.2.1. Sujetos de los precios de transferencia.	38
2.2.2. Objeto de los precios de transferencia.	39
2.3. Configuración del Precio de Transferencia.	39
CAPITULO III. METODOLOGÍA PARA LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE	
TRANSFERENCIA.	44
3.1. El Análisis Funcional.	47
3.1.1. Como seleccionar empresas comparables.	51
3.2. Las Operaciones afectas a Precios de Transferencia.	55
3.3. Metodologías aceptadas por la LISR.	57
3.3.1. Método de Precio Comparable.	57
3.3.2. Método de Precio de Reventa.	62
3.3.3. Método de Costo Adicionado.	69
3.3.4. Método de Márgenes Transaccionales.	88
3.3.5. Método de Partición de Utilidades.	110
3.3.6. Método Residual de Partición de Utilidades.	120
3.4. La regla del mejor método aplicable “The Best Method Rule”.	124
3.4.1. La visión de la OCDE.	125
3.4.2. La visión del “Internal Revenue Service”.	126

CAPITULO IV. LA REVISIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA POR LAS AUTORIDADES FISCALES.	129
4.1. La revisión de los precios de transferencia por las autoridades.	129
4.1.1. Autoridad competente.	129
4.2. Facultades de comprobación en contra del contribuyente.	130
4.2.1. Revisión del Gabinete.	
4.2.2. Visita domiciliaria	
4.2.3. Medios de defensa.	
4.3. Facultades estimativas en la Ley de Impuesto Sobre la Renta.	
4.3.1. Información y documentación.	131
4.4. Visita domiciliaria.	132
4.5. Medios de defensa.	134
4.5.1. Los medios de defensa previstos por los Tratados internacionales para evitar la doble tributación.	134
4.5.2. Los medios de defensa previstos por los tratados internacionales para el intercambio de información tributaria.	135
4.6. Facultades estimativas en la Ley de Impuesto Sobre la Renta.	137
4.7. Información y documentación.	141
CAPITULO V. GENERALIDADES DEL PROCEDIMIENTO AMISTOSO	142
5.1. El acuerdo amistoso y sus beneficios.	142
ANEXOS	144
CONCLUSION	213
GLOSARIO	214
BIBLIOGRAFÍA	215

INTRODUCCIÓN

A lo largo de este capítulo el alumno observará una de la problemática a la que están expuestas todas aquellas empresas multinacionales que celebren operaciones con partes relacionadas tales como: filiales, subsidiarias, asociadas, etcétera, nos referimos a la determinación de Precios de Transferencias.

Así mismo, dicho trabajo tiene como objetivo señalar las obligaciones de los contribuyentes en materia de precios de transferencia, la metodología empleada según el artículo 216 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, las características que deben de tomarse en cuenta y el procedimiento que dichas empresas deben seguir para la determinación de precios; así como también los causales para la determinación presuntiva de la utilidad fiscal y la normatividad fiscal.

Lo anterior con el único propósito de evitar la doble imposición tributaria referente a las grandes grupos multinacionales tienen como objetivo reducir al máximo sus tasas impositivas, optimizando así sus utilidades. Debido a que México y evidentemente su economía se ven afectado por el fenómeno de la globalización, esto originó cambios económicos muy importantes para nuestro país, por lo que tuvo la necesidad de incorporarse a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), con lo que empezó una nueva etapa económica para México.

Dicho fenómeno abrió, por una parte, la oportunidad para llevar a cabo el intercambio comercial de bienes y servicios sin el límite de las fronteras y, por la otra, hizo necesaria la adopción de normas regulatorias por parte de los países económicamente relacionados. En nuestro país, desde 1997 se establecieron en la legislación doméstica los precios de transferencia, que regulan que las operaciones celebradas entre partes relacionadas se pacten a valores de mercado.

El precio de transferencia es un término utilizado con frecuencia para describir, en las transacciones con partes relacionadas, el precio utilizado en la transferencia de recursos, a través de la importación o exportación de productos; es decir que sería el precio pagado en las relaciones entre la matriz y sus subsidiarias, en la transferencia tanto de insumos como de productos finales.

Esta designación también es utilizada, aunque con menos frecuencia, para el precio involucrado con el pago de transferencia de tecnología, servicios, patentes, nombre de marcas, etc., en transacciones con partes relacionadas.

Las normas sobre precios de transferencia buscan evitar que empresas relacionadas (casa matriz y filiales, por ejemplo) manipulen los precios bajo los cuales intercambian bienes o servicios, de forma tal que aumenten sus costos o deducciones, o disminuyan sus ingresos gravables. Este concepto se conoce internacionalmente como Principio Arm's Length, y ha sido adoptado por la mayoría de las economías del mundo y, en particular, por los países que integran OCDE.

LAS SOLUCIONES NACIONALES A LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA, EN EL AMBITO NACIONAL E INTERNACIONAL

CAPITULO I. OBLIGACIONES DE LOS CONTRIBUYENTES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

1.1. Antecedentes.

Con el ingreso de México a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en 1994, fue invitado a regular los precios de transferencia en su legislación local. El primer sector que se reguló fue el sector maquilador. Una vez que nuestro país observó el incremento en su recaudación, derivado de la regulación de precios de transferencia para la industria maquiladora, decidió incorporar a su legislación, a partir del ejercicio de 1997, reglas de precios de transferencia, que son de aplicación a todos los contribuyentes, de manera general. Dichas reglas se han basado en las Guías de Precios de Transferencia, emitidas por la OCDE, y han sufrido diversos cambios desde el año en que se incorporaron hasta hoy, aunque en esencia siguen siendo las mismas.

1.2. Obligaciones por operar con partes relacionadas.

1.2.1. Establecimiento permanente

Artículo 2, fracción VI; Para los efectos de esta ley de Impuesto Sobre la Renta, se considerara establecimiento permanente cualquier lugar de negocio en el que se desarrollen, parcial o totalmente, actividades empresariales. Se entenderá como establecimiento permanente, entre otros, las sucursales, agencias, oficinas, fabricas, talleres, instalaciones, minas, canteras o cualquier lugar de explotación, extracción o explotación de recursos naturales.

Actividades empresariales a través de un fideicomiso

En caso de que un residente en el extranjero realice actividades empresariales en el país, a través de un fideicomiso, se considerara como lugar de negocio de dicho residente, el lugar en el que el fiduciario realice tales actividades y cumpla por cuenta del residente en el extranjero con las obligaciones fiscales derivadas de estas actividades.

Tendrán el tratamiento de establecimiento permanente, las bases fijas en el país de residentes en el extranjero a través de las cuales se presenten servicios personales independientes. Constituye base fija en cualquier lugar en el que se presente servicios profesionales independientes de carácter científico, literario, artístico, educativo o pedagógico, entre otros, y las profesiones independientes.

No obstante lo dispuesto en los párrafos anteriores, cuando un residente en el extranjero actué en el país a través de una persona física o moral, distinta de un agente independiente, se considerara que el residente en el extranjero tiene un establecimiento permanente o base fija en el país, con relación a todas las actividades que dicha persona física o moral realice para el residente en el extranjero, aun cuando tenga en territorio nacional un lugar de negocios o para la prestación de servicios, si dicha persona ejerce poderes para celebrar contratos a nombre del residente en el extranjero tendientes a la realización de las actividades de este en el país, que no sean en las mencionadas en el artículo.

Empresas aseguradoras residentes en el extranjero

Se considerara que existe establecimiento permanente de una empresa aseguradora residente en el extranjero cuando ésta perciba ingresos por el cobro de primas dentro del territorio nacional u otorgue seguros contra riesgos situados en él, por medio de una persona distinta de un agente independiente, excepto en el caso del reaseguro.

Actividad en México a través de un agente independiente.

De igual forma, se considerara que un residente en el extranjero tiene un establecimiento permanente a base fija en el país cuando actué en territorio nacional a través de una persona física o moral que sea un agente independiente, si este no actúa en el marco ordinario de su actividad. Para estos efectos, se considera que un agente independiente no actué en el marco ordinario de sus actividades cuando se ubique en cualquiera de los siguientes supuestos:

Tenga existencias de bienes o mercancías con las que se efectuó entregas por cuenta de residentes en el extranjero.

Asuma riesgos por cuenta del residente en el extranjero.

Actué sujeto a instrucciones detalladas o al control general del residente en el extranjero.

Ejerza actividades que económicamente corresponden al residente en el extranjero y no a sus propias actividades.

Perciba sus remuneraciones, independientemente del resultado de sus actividades.

Efectué operaciones para el residente en el extranjero, utilizando precios o montos de contraprestaciones distintos de los que hubieran usado partes no relacionadas en operaciones comparables.

Servicios de construcción, demolición, instalación, etcétera

Tratándose de servicios de construcción de obra, demolición, instalación, mantenimiento o montaje en bienes inmuebles, o por actividades de proyección, inspección o supervisión relacionadas con ellos, se considera que existe establecimiento permanente solamente cuando los mismos tengan una duración de más de 183 días naturales, consecutivos o no, en periodo de doce meses.

Subcontratación de servicios relacionados con construcción, etcétera

Para los efectos del párrafo anterior, cuando el residente en el extranjero subcontrate con otras empresas los servicios relacionados con construcción de obras, demolición, instalaciones, mantenimiento o montaje en bienes inmuebles, o por actividades de proyección, inspección o supervisión relacionadas con ellos, los días utilizados por los subcontratistas en el desarrollo de estas actividades se adicionarán para el cómputo del plazo mencionado.

1.2.2. Reglas contenidas en la LISR.

La Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) es la ley que contiene la mayoría de las reglas en materia de precios de transferencia, lo más relevante son las obligaciones para personas morales, mismas que se incluyen en el **artículo 86** de la mencionada LISR.

El artículo 86, fracción XV, de la ley de ISR señala que tratándose de personas morales que celebren operaciones con partes relacionadas, considerarán los siguientes aspectos:

- a) Deberán determinar que las operaciones (ingresos acumulables y deducciones autorizadas) se efectuaran de conformidad con las contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables.
- b) Deberán aplicar los métodos establecidos en el artículo 216 de la Ley del ISR.

Como podrá observarse, la disposición es aplicable tanto a partes relacionadas residentes en territorio nacional como a residentes en el extranjero.

Personas morales que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero.

En el artículo 86, fracción XII, de la Ley del ISR precisa que las empresas que realizan operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero, deberán obtener y conservar la documentación comprobatoria que determine que estas operaciones se están llevando a cabo cumpliendo con el valor de principio de valor de mercado (Arm's Length).

La documentación comprobatoria deberá contener los siguientes datos:

- 1 Datos generales de las partes relacionadas extranjeras:
 - 1.1 Nombre, denominación o razón social.
 - 1.2 Domicilio.
 - 1.3 Residencia fiscal (formas de acreditar la residencia, conforme al artículo 6 del reglamento de LISR).
 - 1.4 Documentación que demuestre la participación, directa e indirecta, entre las partes relacionadas.
- 2 Información relativa a:
 - 2.1 Funciones o actividades.
 - 2.2 Activos utilizados en el proceso productivo.
 - 2.3 Riesgos asumidos por el contribuyente por cada tipo de operación.
- 3 Información y documentación relativa a:
 - 3.1 Operaciones con partes relacionadas y sus montos, por cada parte relacionada y por cada tipo de operación.
 - 3.2 Demás datos que señala el artículo 215 de LISR.

Esta fracción XII señala que se deberá obtener y conservar la documentación comprobatoria con la que se demuestre que dichas operaciones fueron realizadas a valor de mercado; en cambio, la fracción XV indica que se deberá determinar que las operaciones se efectuaron utilizando el valor mencionado.

Por lo tanto, podemos concluir que, para cumplir con lo dispuesto en ambas fracciones, se debe elaborar un estudio de precio de transferencia.

Información de operaciones con partes relacionadas extranjeras.

En el artículo 86, fracción XIII de la LISR se establece la obligación de presentar, junto con la declaración del ejercicio, la información de las operaciones que se realicen con partes relacionadas residentes en el extranjero, efectuadas en el año de calendario inmediato anterior. (Declaración informativa múltiple formato electrónico 30-Anexo 9). Dicha información deberá ser presentada en marzo por los contribuyentes no dictaminados, y en junio por los que dictaminen sus estados financieros de conformidad con la regla 2.20.3 de la resolución miscelánea fiscal vigente.

De los residentes en el extranjero con ingresos provenientes de fuente de riqueza ubicada en territorio nacional. (Artículo 151 LISR)

Tratándose de la enajenación de acciones o de títulos valor que representan la propiedad de bienes, se considerará que la fuente de riqueza se encuentra ubicada en territorio nacional, cuando sea residente en

México la persona que los haya emitido o cuando el valor contable de dichas acciones o títulos valor provengan en más de 50% de bienes inmuebles ubicados en el país.

El impuesto será el 20% del monto total de la operación, sin deducción alguna.

La retención deberá efectuarse por el adquirente si éste es residente en el país o residente en el extranjero con establecimiento permanente o base fija en México, En caso distinto el contribuyente enterará el impuesto correspondiente mediante declaración que presentará ante las oficinas autorizadas dentro de los quince días siguientes a la obtención del ingreso.

Los contribuyentes que tengan representante en el país que reúna los requisitos establecidos en el artículo 160 de esta Ley y sean residentes de un país que no sea considerado por esta Ley como Jurisdicción de Baja Imposición Fiscal o como país en el que rige un sistema de tribulación territorial, podrán optar por aplicar la tasa del 30% sobre la ganancia obtenida que se determinará conforme a lo señalado en el capítulo IV del título IV de esta Ley, sin deducir las pérdidas a que se refiere el último párrafo del artículo 97 de la misma. En este caso, el representante calculará el impuesto que resulte y lo enterará mediante declaración en la oficina autorizada que corresponda a su domicilio dentro de los quince días siguientes a la obtención del ingreso.

Se exceptúan del pago del impuesto por los ingresos a que se refiere este artículo, cuando la operación se realice a través de bolsa de valores autorizada o mercados de amplia bursatilidad que determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en reglas generales que al efecto expida, y siempre que dichos títulos sean de los que se coloquen entre el gran público inversionista conforme a dichas reglas generales. En los casos de fusión de sociedades, no será aplicable la exención prevista en esta fracción por las acciones que se enajenen y que se hayan obtenido del canje efectuado de sus acciones de las sociedades fusionadas si las acciones de estas sociedades no eran de las que se consideran colocadas entre el gran público inversionista en los términos de este artículo.

En el caso de adquisición por parte de residentes en el extranjero de acciones o títulos valor que representen la propiedad de bienes a que se refiere el primer párrafo de este artículo, las autoridades fiscales podrán practicar avalúo de la operación de que se trate y si éste excede en más de un 10% de la contraprestación pactada por la enajenación, el total de la diferencia se considerará ingreso del adquirente, en cuyo caso se incrementará su costo por adquisición de bienes con el total de la diferencia citada, El impuesto será del 30% sobre el total de la diferencia sin deducción alguna debiéndole enterar al contribuyente mediante declaración que presentará ante las oficinas autorizadas dentro de los quince días siguientes a la notificación que efectúen las autoridades fiscales, con la actualización y los recargos correspondientes. Lo dispuesto en este párrafo será aplicable independientemente de la residencia del enajenante.

En las adquisiciones a título gratuito, el impuesto será el 20% sobre el total de avalúo de las acciones o partes sociales sin deducción alguna; dicho avalúo deberá practicarse por persona autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Se exceptúan del pago de dicho impuesto los ingresos que se reciban como donativos a que se refiere el artículo 77, fracción XXIV, inciso a) de esta Ley.

Tratándose de valores que sean de los que se coloquen entre el gran público inversionista, conforme a las reglas generales que al efecto expida la Secretaría de Hacienda y Crédito Público cuando se enajenen fuera de bolsa, las autoridades fiscales considerarán la cotización bursátil del último hecho del día de la enajenación, en vez del valor del avalúo.

Reestructuración de sociedades

Pertenecientes a un mismo grupo

Tratándose de reestructuraciones de sociedades pertenecientes a un mismo grupo. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá autorizar la transmisión de acciones a que se refiere este artículo a un valor distinto del que hubieran usado partes independientes en operaciones comparables, siempre que éste no sea inferior a su costo fiscal, Las autorizaciones a que se refiere este artículo solamente se otorgarán con anterioridad a la reestructuración y siempre que el enajenante no resida en una Jurisdicción de Baja Imposición Fiscal.

La validez de las autorizaciones a que se refiere el párrafo anterior, podrá estar condicionada al cumplimiento de requisitos que demuestren la permanencia directa o indirecta de la tenencia accionaria autorizada durante los dos años posteriores a la reestructuración. En caso de que no se cumplan los requisitos, se deberá de pagar el impuesto que se hubiese pagado en la fecha de la enajenación como si esta se hubiera celebrado entre partes independientes en operaciones comparables, o bien tomando en cuenta el valor que mediante avalúo practiquen las autoridades fiscales. El citado impuesto se pagará mediante declaración complementaria. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público señalará mediante reglas de carácter general la documentación necesaria para obtener la autorización a que se refiere el párrafo anterior.

Operaciones financieras de capital que se liquiden en especie, se estará a lo dispuesto en este artículo, salvo por lo que se refiere a la determinación de la ganancia, en cuyo caso se estará a lo dispuesto en la fracción II del artículo 18-A de esta Ley.

1.2.3. Impuesto Empresarial a Tasa Única.

La ley de Impuesto Empresarial a Tasa Única entiende por partes relacionadas las que se consideren como tales en los términos de la Ley del Impuesto sobre la Renta. (Artículo 3 fracción VI.)

Para efectos de la ley del Impuesto empresarial Tasa única en su artículo 3 fracción I nos señala que por enajenación de bienes, prestación de servicios independientes y otorgamiento del uso o goce temporal de bienes, las actividades consideradas como tales en la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

No se consideran dentro de las actividades a que se refiere esta fracción el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes entre partes relacionadas residentes en México o en el extranjero que den lugar al pago de regalías. No obstante lo dispuesto anteriormente, los pagos de cualquier clase por el otorgamiento del uso o goce temporal de equipos industriales, comerciales o científicos, se consideran como ingresos afectos al pago del impuesto empresarial a tasa única que esta Ley establece, cualquiera que sea el nombre con el que se les designe.

Esta ley nos habla de las obligaciones de los contribuyentes que celebran actividades con partes relacionadas en su artículo 18 fracción III:

Los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas deberán determinar sus ingresos y sus deducciones autorizadas, considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para estos efectos, aplicarán los métodos establecidos en el artículo 216 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, en el orden establecido en el citado artículo.

1.2.4. Sanciones por incumplimiento.

El artículo 81 fracción XVII, del Código Fiscal de la Federación (CFF) señala que se comete una infracción por no presentar la declaración informativa de las operaciones efectuadas con partes relacionadas residentes en el extranjero, o presentarla incompleta o con errores. El artículo 82, fracción XVII precisa que la multa por la infracción cometida será de \$47, 640.00 a \$95, 280.00.

Es importante mencionar que, de acuerdo con una tesis del Tribunal Fiscal resulta a principios de 2006, el no contar con la documentación comprobatoria en materia de precios de transferencia por operaciones celebradas con partes relacionadas residentes en el extranjero, a más tardar en la fecha de presentación de la declaración anual, no da derecho a deducir para efectos del impuesto sobre la renta, los costos o gastos derivados de dichas operaciones, ya que no se cumple con el requisito de contar con la documentación que soporte dichas deducciones.

De lo anterior vale la pena destacar que. Si bien la falta de documentación no implica una multa para el contribuyente, si puede poner en riesgo la deducción de los costos y gastos derivados de operaciones con partes relacionadas.

Por otro lado, el Código Fiscal de la Federación establece que cuando a un contribuyente se le imponga una multa por omitir un impuesto derivado de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero,

tendrá derecho a una disminución en la multa que se le imponga. Dicha disminución será de 50% del total de la multa correspondiente.

1.3. Declaración Informativa Múltiple

En el artículo 31 del Código Fiscal de la Federación, establece que las personas morales y físicas con actividad empresarial o profesional que realicen operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero tienen la obligación de presentar las declaraciones en documentos digitales con firma electrónica avanzada y en los formatos aprobados por el SAT.

1.3.1. Procedimiento de presentación.

En la Resolución Miscelánea Fiscal de 2004 en la regla 2.20.1. Se explica el procedimiento para su presentación.

- I. Obtendrán el Programa para la Presentación de la Declaración informativa múltiple, en la dirección electrónica www.sat.gob.mx. U, opcionalmente podrán obtener dicho programa en medios magnéticos en las Administraciones Locales de Asistencia al Contribuyente.
- II. Una vez instalado el programa, capturarán los datos generales del declarante, así como la información solicitada en cada uno de los anexos correspondientes, que deberá proporcionarse de acuerdo a las obligaciones fiscales a que estén sujetos, generándose un archivo que presentarán vía Internet o a través de medios magnéticos, de conformidad con lo establecido en esta regla.

Los contribuyentes podrán presentar opcionalmente cada uno de los anexos contenidos en el programa para la presentación de la declaración informativa múltiple, según estén obligados, en forma independiente, conforme a la fecha en que legalmente deben cumplir con dicha obligación, acompañando invariablemente al anexo que corresponda, la información relativa a los datos generales del declarante y resumen global contenidos en el programa citado.

- III. En el caso de que hayan sido capturados hasta 500 anexos (registros), el archivo con la información se presentará vía Internet, a través de la dirección electrónica www.sat.gob.mx. El SAT enviará a los contribuyentes por la misma vía, el acuse de recibo electrónico, el cual deberá contener el número de operación, fecha de presentación y el sello digital generado por dicho Órgano.

IV. En el caso de que por la totalidad de los anexos hayan sido capturados más de 500 registros, la información se deberá presentar a través de medios magnéticos, ya sea en disco(s) flexible(s) de 3.5", en disco compacto (CD) o en cinta de almacenamiento de datos (DAT). En este caso, el contribuyente deberá presentar los medios magnéticos ante las Administraciones Locales de Asistencia al Contribuyente, atendiendo adicionalmente a lo dispuesto en el Anexo 1, rubro C, numeral 10, inciso b) de esta Resolución.

Declaración Complementaria

Si se presentan declaraciones complementarias (artículo 32 CFF) de la declaración informativa múltiple se deberá indicar el número de operación asignado y la fecha de presentación de la declaración que se complementa, debiendo acompañar sólo el (los) Anexo(s) que se modifica(n), debiendo éste contener tanto la información que se corrige como la que no se modificó, así como la información relativa a los datos generales del declarante y el resumen global contenidos en el programa citado.

1.3.2. Constancia o copias a terceros.

Los contribuyentes a que se refiere este Capítulo que deban expedir constancias o copias a terceros a través de las formas oficiales 1-A, 28, 37 y 37-A del Anexo 1 de la presente Resolución, en términos de los artículos 86, fracciones III y XIV inciso b); 101, fracción V; 118, fracción III; 133, fracción VIII; 134, primer párrafo; 144, último párrafo y 164, fracción I de la Ley del ISR y 32, fracción V de la Ley del IVA, podrán optar por utilizar en lugar de las citadas formas, la impresión de los Anexos 1, 2, 4 y 5, según corresponda, que emita para estos efectos el Programa para la Presentación de la declaración informativa múltiple. Tratándose del Anexo 1 del programa citado, el mismo deberá contener sello y firma del empleador que lo imprime.

1.3.3. Formato 30 Anexo 4 D.I.M.

La información de las operaciones realizadas con partes relacionadas residentes en el extranjero, a que se refieren los artículos 86, fracción XIII y 133, fracción X de la Ley del ISR que se presente a través del Anexo 4 de la declaración informativa múltiple a que se refiere este Capítulo, deberá contener, además, la información presentada con anterioridad a través del mismo anexo, a que se refieren los artículos 86, fracciones VII y IX, inciso a); 101, fracción VI, inciso a); 133, fracción VII y 214, primer párrafo de la Ley del ISR.

Clave de identificación electrónica

Cabe señalar que los contribuyentes que presenten la declaración informativa múltiple vía Internet, deberán utilizar la clave de identificación electrónica confidencial generada por los propios contribuyentes a través de los desarrollos electrónicos del SAT, que se encuentran en la dirección electrónica www.sat.gob.mx. Dicha

clave sustituye a la firma autógrafa y producirá los mismos efectos que las leyes otorgan a los documentos correspondientes, teniendo el mismo valor probatorio. (RM 2.20.8)

Información que se declara

a) Declaración Informativa

- En forma electrónica
- Se presenta por internet o por medio magnético
- Presentación ante la Administración Local de Asistencia al Contribuyente.
- Normal y/o complementarias.
- Sin clave de actividad económica.
- Se declaran todas las operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero.
- Se declara bajo protesta de decir verdad. Firma electrónica.

b) Operaciones Intercompañías

- Mismos datos de identificación del declarante para todas las declaraciones informativas.
- No existe un número secuencial.
- Nombre y domicilio **fiscal completo** de la parte relacionada.
- Número de identificación fiscal (equivalente al R. F. C. de México).
- Clave del país de residencia de la parte relacionada.
- Selección de la clave de operación de la transacción efectuada.
- Selección de la clave del método utilizado.

c) Datos Generales de la Relacionada

- Razón Social:
- Calle y No.:

- Colonia:
- Código Postal:
- Ciudad:
- Teléfono:
- Clave del país de Residencia:

d) Claves de los Países

Clave	País
AR	Argentina
AU	Australia
BE	Bélgica
BR	Brasil
CA	Canadá
CL	Chile
CO	Colombia
CR	República de Costa Rica
CH	Suiza
DD	Alemania
DK	Dinamarca
DM	República Dominicana
EC	Ecuador
ES	España
GB	Gran Bretaña (Reino Unido)
NL	Holanda
NO	Noruega
PE	Perú
US	Estados Unidos de América
UY	República Oriental del Uruguay
VE	Venezuela
Entre Otros...	

e) Claves de Operación

Se deberá anotar la clave que corresponda al tipo de actividad llevada a cabo en cada operación con las partes relacionadas conforme a los siguientes:

Operaciones de Ingreso

- 01 Ing. Net. vta. Inv. Producidos
- 02 Ing. Net. Vta. Inv. Para dist.
- 03 Ing. Prestación de servicios
- 04 Ingresos por maquila
- 05 Ing. Servicios administrativos
- 06 Ing. Por seguros y reaseguros
- 07 Ingresos por comisiones
- 08 Ingresos por regalías
- 09 Ingresos por asistencia técnica
- 10 Ingresos por intereses
- 11 Ingresos por arrendamiento
- 12 Enajenación de acciones
- 13 Venta de activo fijo
- 14 Otros ingresos (especifique en el Apartado de **OBSERVACIONES**)

Operaciones de egresos

- 15 Compra neta inv. Para producción
- 16 Compra neta de inv. Para distribución
- 17 Compra de activo fijo
- 18 Pago de Regalías
- 19 Pago de asistencias técnicas
- 20 Pago de honorarios
- 21 Pago de arrendamiento
- 22 Pago de garantías
- 23 Pago de publicidad
- 24 Pagos de servicios de maquila
- 25 Pago por otros servicios presentados
- 26 Pago por servicios financieros
- 27 Pago de comisiones
- 28 Pago de intereses

29 Primas pagadas por seguro y reaseguro

30 Compra de acciones

31 Otros pagos (especifique en el apartado de OBSERVACIONES)

f) Métodos

Se deberá llenar este recuadro a partir del mejor método que evalué la operación (art. 216 LISR)

-PC. Precio Comparable no controlado;

-PR. Precio de Reventa;

-CA. Costo Adicionado;

-PU. Partición de Utilidades;

-RPU. Residual de Partición de Unidades;

-MTU. Márgenes Transacciones de Utilidad de Operación.

g) Operaciones Intercompañías

- Monto de la Operación (las cantidades son en pesos SIN reexpresión).

- Porcentaje obtenido (utilidad o pérdida),

- Sumatoria automática,

- Total de Operaciones,

- Monto de operaciones gratuitas y en especies.

Es importante que se declaren todas las operaciones efectuadas con partes relacionadas residentes en el extranjero.

h) Márgenes

Márgenes de Utilidad o Pérdida;

“B” bruto u “O” operativo:

- Depende del método aplicado en el estudio;

- Se deberá llenar para las claves de operación número (ingresos) 1 al 5 (egresos), 15 y 16, dejando como opcional el llenado de los números 6 al 14.

- No se llena cuando se aplica el Precio Comparable no Controlado.

i) Porcentajes

Operaciones de Ingresos

Porcentaje Obtenido en la Operación;

- Utilidad y Pérdida;
- Clave 1 al 16

$$\frac{I - C}{C} \quad \text{o} \quad \frac{I - C - G}{C + G}$$

Ingresos menos costos y/o gastos entre costos y/o
Gastos (resultado en %)

No se llena cuando se aplica Precio Comparable no Controlado

j) Operaciones de Egresos

Porcentaje Obtenido en la Operación;

- Utilidad y Pérdida.
- Claves 15 y 16 (obligatorio):

$$\frac{I - C}{I} \quad \text{o} \quad \frac{I - C - G}{I}$$

Ingresos menos costos y/o gastos entre ingresos
(Resultado en %)

k) Recordatorio

En los rubros de **Margen y Porcentaje** obtenido en la Operación:

- No se deben llenar en claves 17 al 31.
- Obligatorio para b1 al 5 (si no se aplica Precio Comparable no Controlado)

- En ningún caso se llena cuando se aplica el Precio Comparable no Controlado (excepto intereses)

l) Intereses

Márgenes de Utilidad o Pérdida;

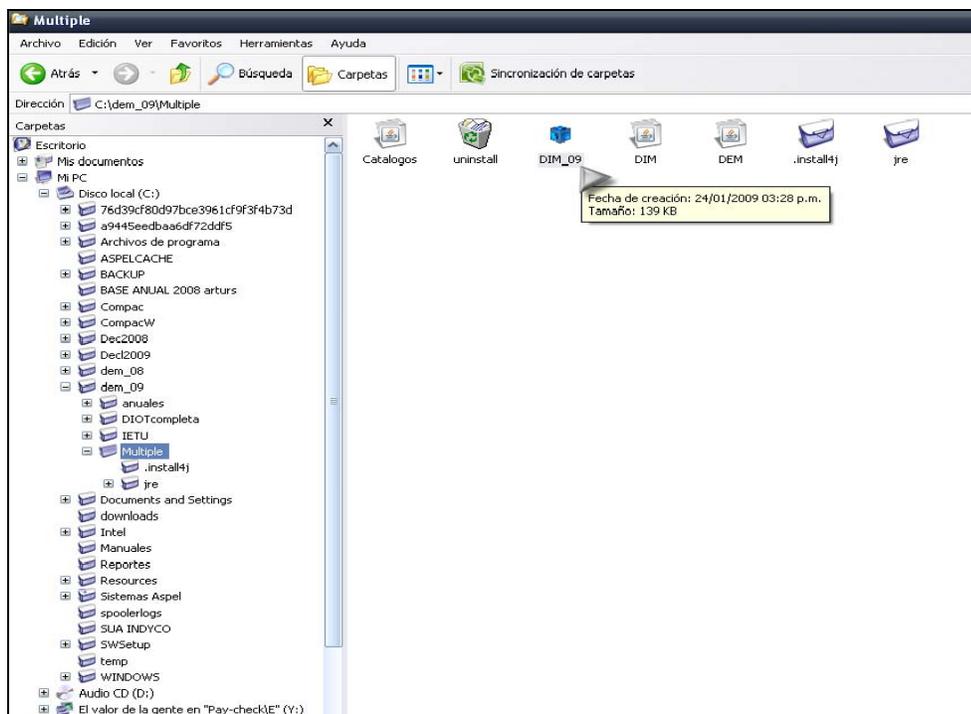
- Para claves 10 y 28 no se deberá llenar si es bruta u operativa.

Porcentaje Obtenida en la Operación;

- Para claves 10 y 28 se deberá llenar el espacio de la utilidad con la información relativa a la tasa de interés pactada.

m) Ejemplo

1.- INICIACION DEL PROGRAMA DIM



2.- ICONOS DEL SISTEMA DIM

Regresar al inicio de los registros 

Avanza hasta el último registro 

Regresar un registro 

Avanza un registro 

Busca registro 

Agrega un nuevo registro 

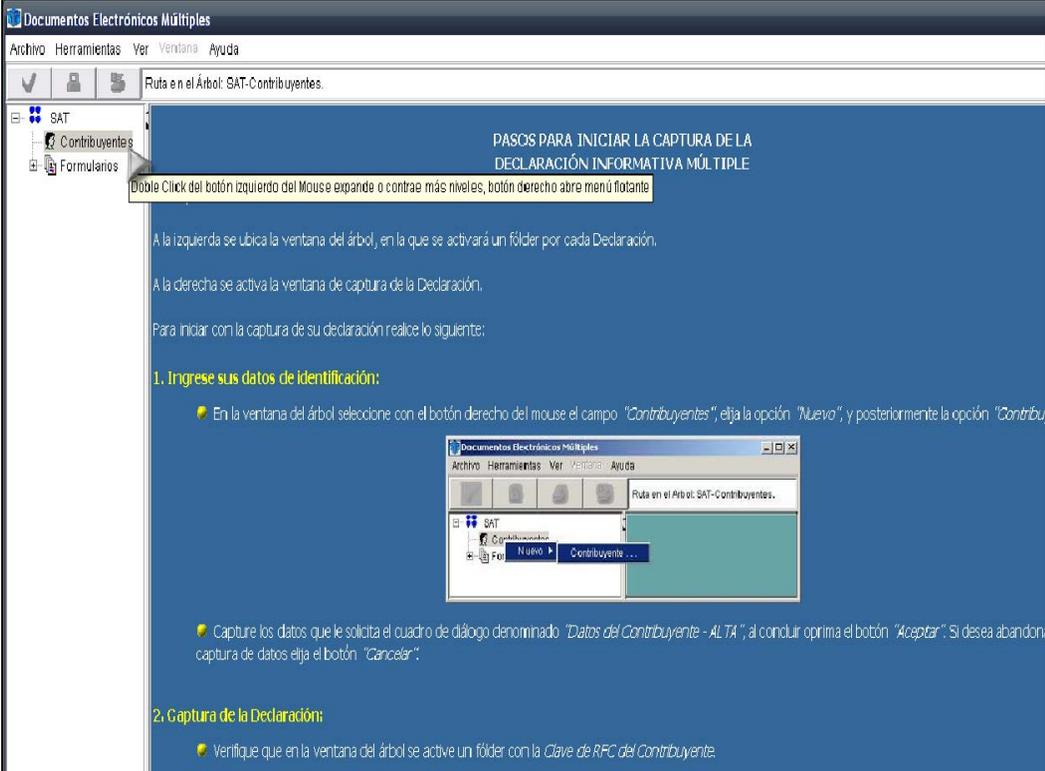
Elimina el registro actual 

Valida la declaración 

Encripta la información 

Imprime errores en la declaración 

3.- ALTA DE UN CONTRIBUYENTE



Documentos Electrónicos Múltiples
Archivo Herramientas Ver Ventana Ayuda

Ruta en el Árbol: SAT-Contribuyentes.

SAT
Contribuyentes
Formularios

PASOS PARA INICIAR LA CAPTURA DE LA DECLARACIÓN INFORMATIVA MÚLTIPLE

Doble Click del botón izquierdo del Mouse expande o contrae más niveles, botón derecho abre menú flotante

A la izquierda se ubica la ventana del árbol, en la que se activará un folder por cada Declaración.

A la derecha se activa la ventana de captura de la Declaración.

Para iniciar con la captura de su declaración realice lo siguiente:

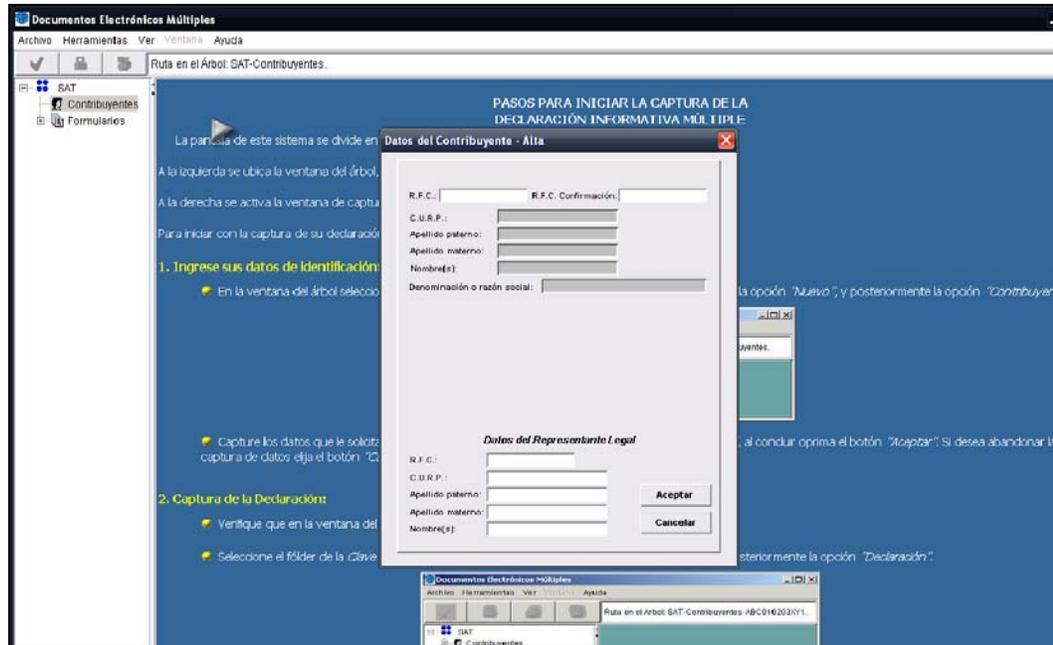
1. Ingrese sus datos de identificación:

- En la ventana del árbol seleccione con el botón derecho del mouse el campo "Contribuyentes", elija la opción "Nuevo", y posteriormente la opción "Contribuyente ...".



2. Captura de la Declaración:

- Verifique que en la ventana del árbol se active un folder con la *Clave de RFC del Contribuyente*.



Empresa:

Razón Social: Productos E&Y, S.A. de C.V.

Domicilio Fiscal: Insurgentes 115, Col. Sta. Úrsula, 14200

Tlalpan, México, D.F.

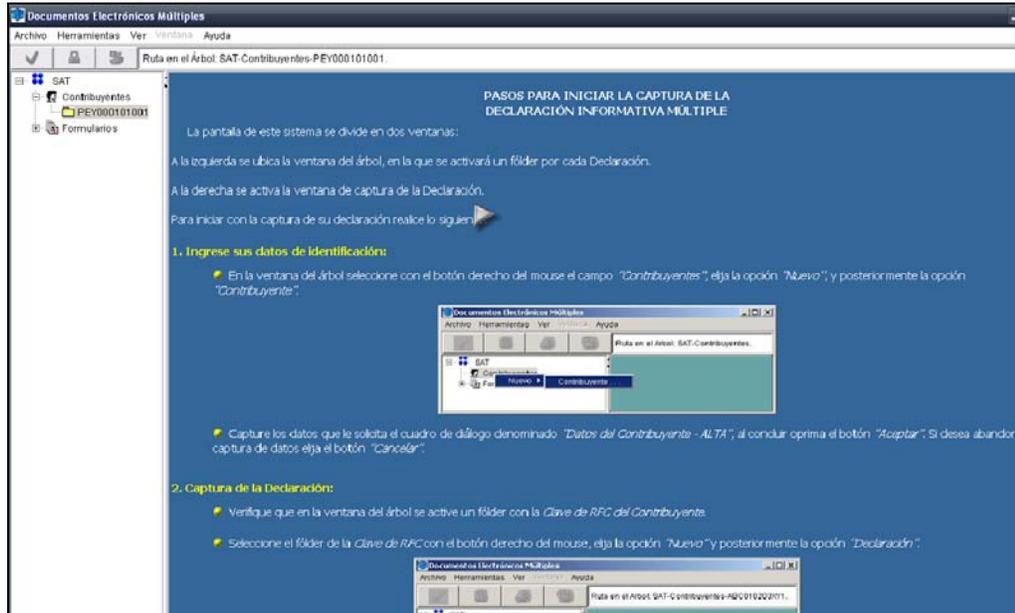
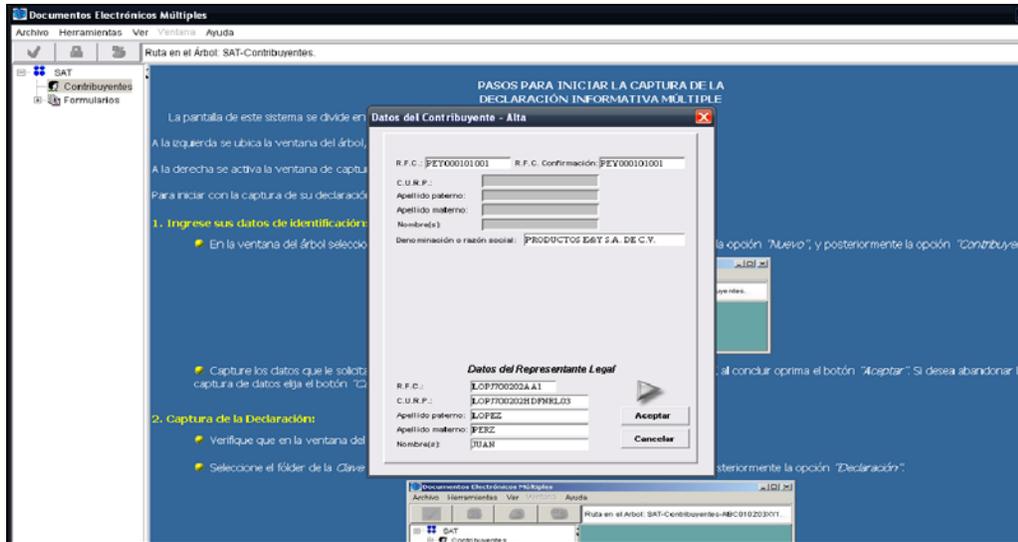
R.F.C.: PEY-000101-001

REPRESENTANTE LEGAL:

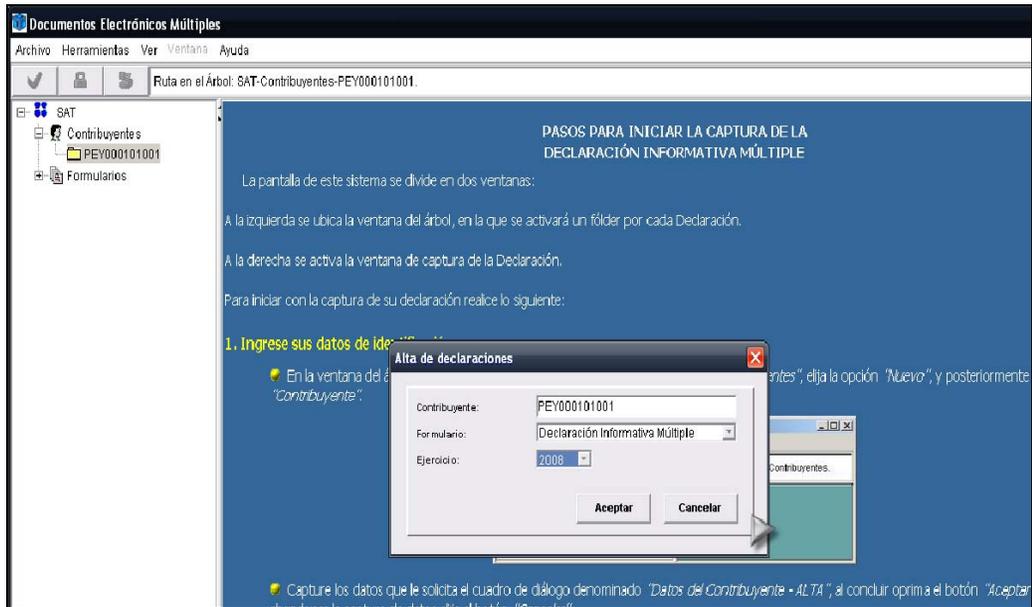
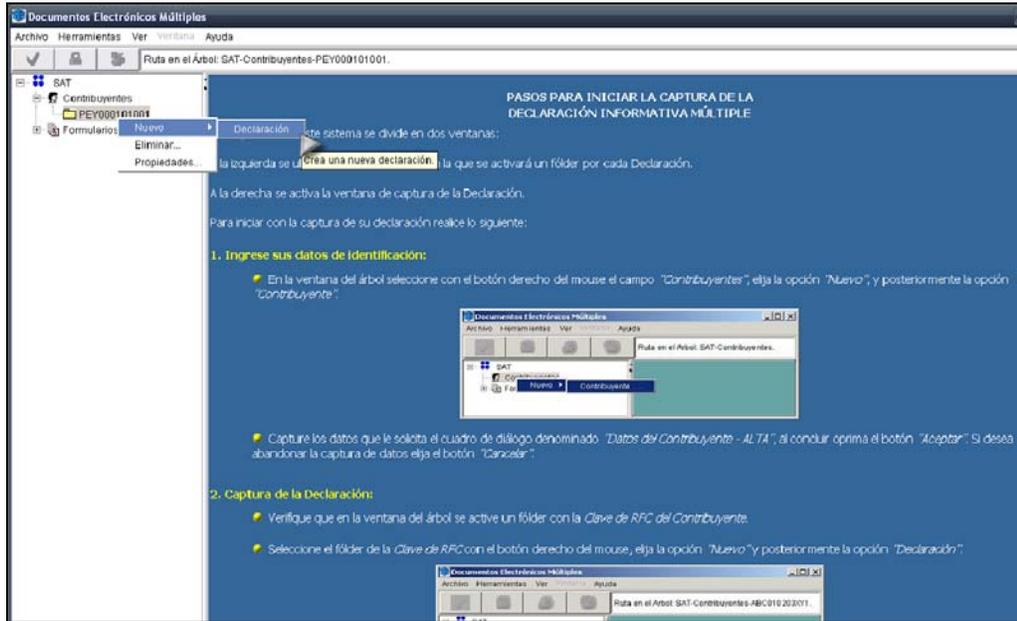
Nombre: Juan López Pérez

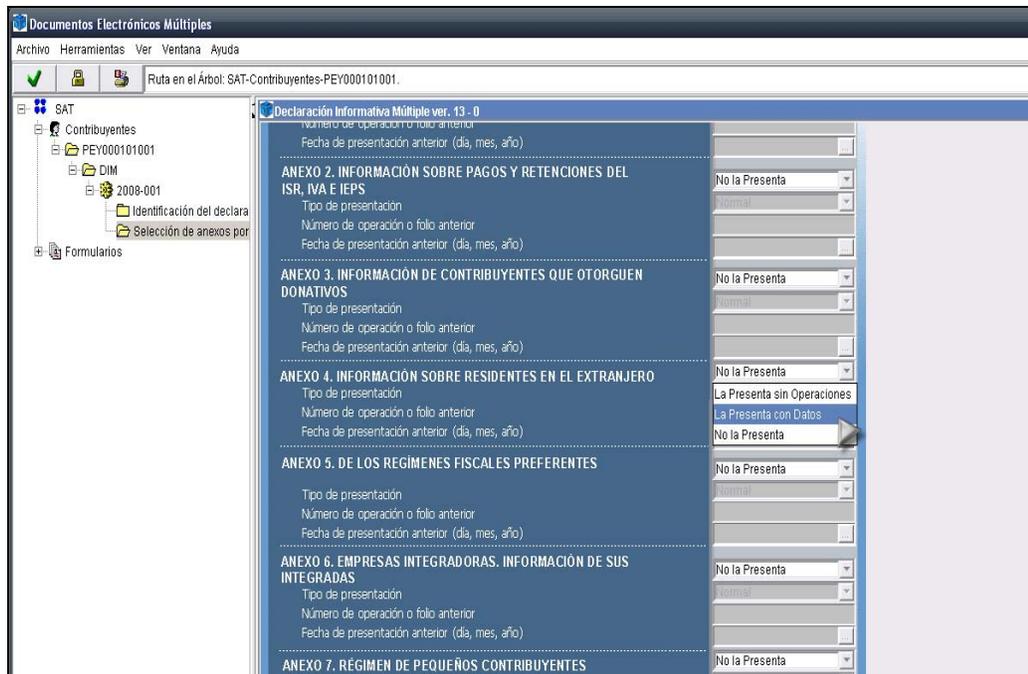
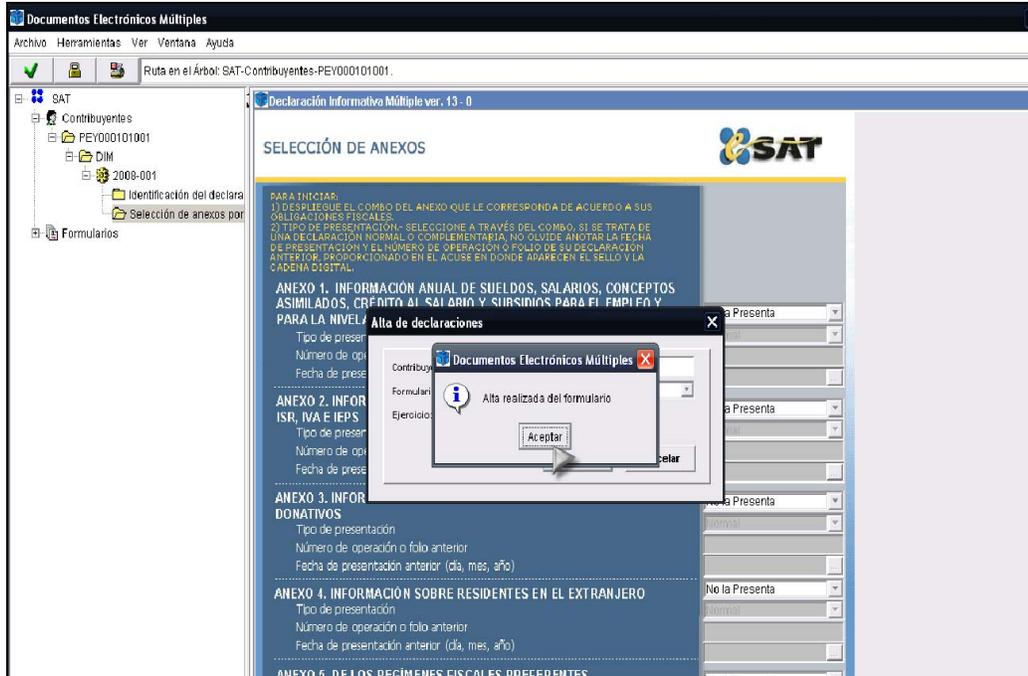
R.F.C.: LOPJ-700202-AA1

C.U.R.P.: LOPJ700202HDFNRL03



4.- ALTA DE UNA DECLARACIÓN





TRANSACCION RELACIONADA

E&Y, Corporation compró producto terminado a Productos E&Y, S.A. de C.V. por un monto de \$46,461,741.29.

El producto terminado terminado fue manufacturado por Productos E&Y, S.A. de C.V.

Datos de identificación de la Parte Relacionada

Razón social: E&Y Corporation

Domicilio fiscal: 7750 South Street, San Diego, Ca. 92111

NIF: 33-0613015

DATOS DE IDENTIFICACION DE LA PARTE RELACIONADA

The screenshot shows a software window titled 'Documentos Electrónicos Múltiples' with a menu bar (Archivo, Herramientas, Ver, Ventana, Ayuda) and a toolbar. The main area displays a tree view on the left with folders for 'SAT', 'Contribuyentes', 'PEY000101001', 'DIM', '2009-001', 'Identificación del declarante', 'Selección de anexos por presentar', 'Anexo 4 - Datos de Identificación del R', and 'Anexo 4 - Resumen de Operaciones'. The main content area is titled 'Declaración Informativa Múltiple ver. 13 - 0' and contains the following text and form fields:

ANEXO 4. INFORMACIÓN SOBRE RESIDENTES EN EL EXTRANJERO

SALVO LOS ESPACIOS DONDE SE SOLICITE INFORMACIÓN EN PORCENTAJES, LOS VALORES, IMPORTES Y MONTOS REQUERIDOS EN ESTE ANEXO SE ESPERARÁN EN PESOS MEXICANOS (INCLUSO EL SALDO INSOLUTO DE LOS PRESTAMOS), LAS CONVERSIONES SE DEBEN EFECTUAR DE ACUERDO CON LAS DISPOSICIONES DEL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN.

GENERE UN REGISTRO POR CADA RESIDENTE EN EL EXTRANJERO Y POR CADA OPERACIÓN.

¿Leyó instrucciones?
(Consulte la página de Internet del SAT <http://www.sat.gob.mx>)

PERIODO DE PAGO

REGISTRE EL NÚMERO DE MES EN QUE PAGÓ AL RESIDENTE EN EL EXTRANJERO, RECUERDE QUE LA CAPTURA DEBE SER UTILIZANDO NÚMEROS ARÁBICOS CON DOS DÍGITOS. EN EL CASO DEL RESIDENTE DE ENERO A MARZO, CORRESPONDE MES INICIAL 01 Y MES FINAL 03

DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL RESIDENTE EN EL EXTRANJERO

Apellido(s) y Nombre(s) o Denominación o Razón Social

Domicilio del residente en el extranjero (calle, número, código postal, ciudad y teléfono)

Número de identificación fiscal

INFORMACIÓN SOBRE RESIDENTES EN EL EXTRANJERO



SALVO LOS ESPACIOS DONDE SE SOLICITE INFORMACIÓN EN PORCENTAJES, LOS VALORES, IMPORTES Y MONTOS REQUERIDOS EN ESTE ANEXO SE EXPRESARÁN EN PESOS MEXICANOS (INCLUSO EL SALDO INSOLUTO DE LOS PRESTAMOS), LAS CONVERSIONES SE DEBEN EFECTUAR DE ACUERDO CON LAS DISPOSICIONES DEL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN.

GENERE UN REGISTRO POR CADA RESIDENTE EN EL EXTRANJERO Y POR CADA OPERACIÓN.

¿Leyó instrucciones?

(Consulte la página de Internet del SAT <http://www.sat.gob.mx>)

SI

PERIODO DE PAGO

REGISTRE EL NÚMERO DE MESES QUE PAGÓ AL RESIDENTE EN EL EXTRANJERO, RECUERDE QUE LA CAPTURA DEBE SER UTILIZANDO NÚMEROS ARÁBICOS CON DOS DÍGITOS, EJM.: SI LE PAGÓ AL RESIDENTE DE ENERO A MARZO, CORRESPONDE: MES INICIAL 01 Y MES FINAL 03

Mes inicial

01

Mes final

12

DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL RESIDENTE EN EL EXTRANJERO

Apellido(s) y Nombre(s) o Denominación o Razón Social

E&Y CORPORATION

Domicilio del residente en el extranjero (calle, número, código postal, ciudad y teléfono)

7750 SOUTH STREET SAN DIEGO CALIFORNIA

Número de identificación fiscal

330613015

Clave del país de residencia

US - Estados Unidos de América

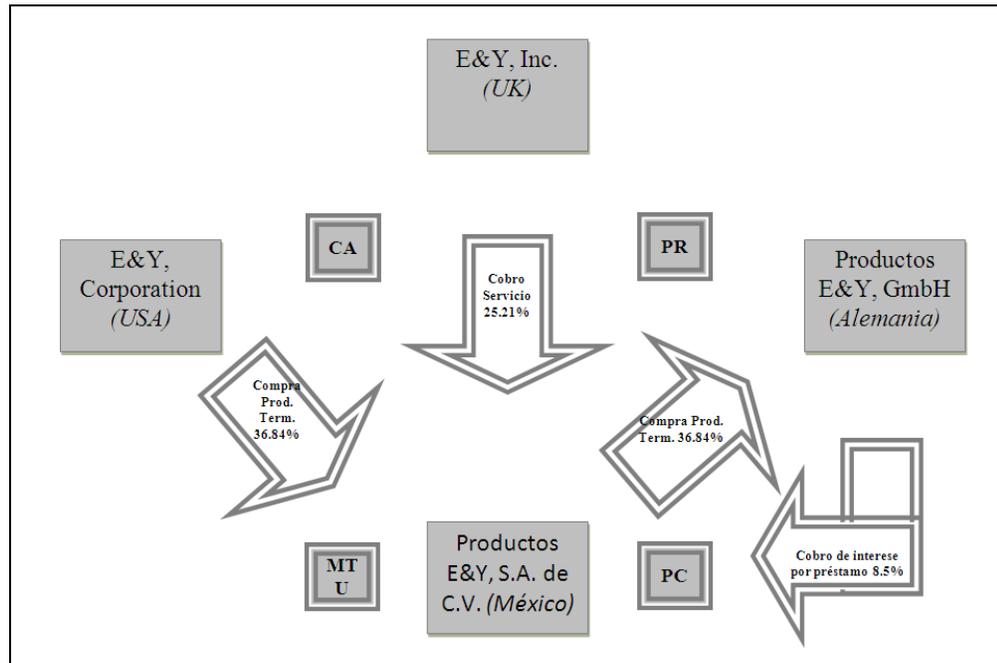
SI UM - Islas menores alejadas de los Estados Unidos

US - Estados Unidos de América

UY - República Oriental del Uruguay

VA - El Vaticano

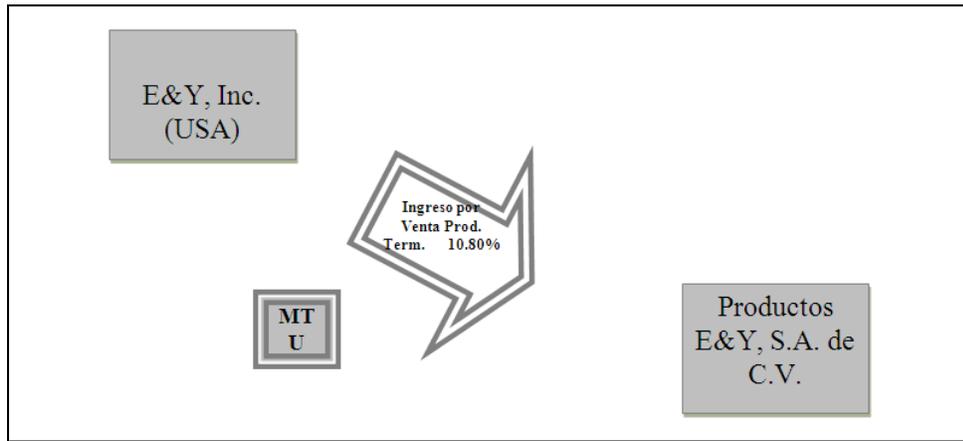
TRANSACCIONES RELACIONADAS



Productos E&Y, S.A. de C.V.
Estado de resultados SEGREGADO del ejercicio 2008
Miles de pesos

Concepto	Vta. Prod. Term.	Cobro Serv.	Comp. Prod. Term	Cobro Int.	Total
Ingresos	46,461	1,500	23,172		71,133
Costo de Ventas	36,191	1,198	14,635		52,024
Utilidad Bruta	10,270	302	8,537		19,109
Margen obtenido de Utilidad	28.38%	25.21%	36.84%		36.73%
Gastos de Operación	5,667				5,667
Utilidad Operativa	4,603				13,442
Margen obtenido de Utilidad	10.80%				23.30%
Ing. Por intereses Tasa 8.5%				5,553	5,553

VENTA DE PRODUCTO TERMINADO



VENTA PRODUCTO TERMINADO

Cálculo

Porcentaje Obtenida en la Operación:

- Utilidad
- Clave 01:

$$\frac{I - C - G}{C - G} = \%$$

Ingresos menos costos y/o gastos entre costos y/o gastos.

Productos E&Y, S.A. de C.V.	
Estado de resultados por TRANSACCION del ejercicio 2008	
Miles de pesos	
Concepto	Vta. Prod. Term.
Ingresos	46,461
Costo de Ventas	36,191
Utilidad Bruta	10,270
Margen obtenido de Utilidad	28.38%
Gastos de Operación	5,667
Utilidad Operativa	4,603
Margen obtenido de Utilidad	10.80%

CAPITULO II. CAUSALES PARA LA DETERMINACIÓN PRESUNTIVA DE UTILIDAD FISCAL EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

2.1. Determinación presuntiva de utilidad fiscal.

Para adentrarnos en el tema de la determinación presuntiva de la utilidad fiscal en precios de transferencia, puntualizaremos en primer lugar las causas citadas en el **Artículo 55 del Código Fiscal de la Federación**, el cuál nos menciona que:

“Las autoridades fiscales podrán determinar presuntivamente la utilidad fiscal de los contribuyentes, o el remanente distribuible de las personas que tributan conforme al Título III de la Ley del Impuesto sobre la Renta, sus ingresos y el valor de los actos, actividades o activos, por los que deban pagar contribuciones, cuando:

I. Se opongan u obstaculicen la iniciación o desarrollo de las facultades de comprobación de las autoridades fiscales; u omitan presentar la declaración del ejercicio de cualquier contribución hasta el momento en que se inicie el ejercicio de dichas facultades y siempre que haya transcurrido más de un mes desde el día en que venció el plazo para la presentación de la declaración de que se trate. Lo dispuesto en esta fracción no es aplicable a aportaciones de seguridad social.

II. No presenten los libros y registros de contabilidad, la documentación comprobatoria de más del 3% de alguno de los conceptos de las declaraciones, o no proporcionen los informes relativos al cumplimiento de las disposiciones fiscales.

III. Se dé alguna de las siguientes irregularidades:

a) Omisión del registro de operaciones, ingresos o compras, así como alteración del costo, por más de 3% sobre los declarados en el ejercicio.

b) Registro de compras, gastos o servicios no realizados o no recibidos.

c) Omisión o alteración en el registro de existencias que deban figurar en los inventarios, o registren dichas existencias a precios distintos de los de costo, siempre que en ambos casos, el importe exceda del 3% del costo de los inventarios.

IV. No cumplan con las obligaciones sobre valuación de inventarios o no lleven el procedimiento de control de los mismos, que establezcan las disposiciones fiscales.

V. No se tengan en operación las máquinas registradoras de comprobación fiscal o bien, los equipos y sistemas electrónicos de registro fiscal que hubieran autorizado las autoridades fiscales, los destruyan, alteren o impidan darles el propósito para el que fueron instalados.

VI. Se adviertan otras irregularidades en su contabilidad que imposibiliten el conocimiento de sus operaciones.

La determinación presuntiva a que se refiere este Artículo, procederá independientemente de las sanciones a que haya lugar.”

Una vez que se han señalado las causales de la determinación presuntiva de la utilidad fiscal; el **artículo 56 de CFF** hace mención a los procedimientos que para ello se utilizarán, y refiere que las autoridades fiscales calcularán los ingresos brutos de los contribuyentes, el valor de los actos, actividades o activos sobre los que proceda el pago de contribuciones, para el ejercicio de que se trate, indistintamente con cualquiera de los siguientes procedimientos:

I. Utilizando los datos de la contabilidad del contribuyente.

II. Tomando como base los datos contenidos en las declaraciones del ejercicio correspondiente a cualquier contribución, sea del mismo ejercicio o de cualquier otro, con las modificaciones que, en su caso, hubieran tenido con motivo del ejercicio de las facultades de comprobación.

III. A partir de la información que proporcionen terceros a solicitud de las autoridades fiscales, cuando tengan relación de negocios con el contribuyente.

IV. Con otra información obtenida por las autoridades fiscales en el ejercicio de sus facultades de comprobación.

V. Utilizando medios indirectos de la investigación económica o de cualquier otra clase.

De este punto (los procedimientos utilizados) haremos referencia al **Artículo 61 del CFF** que nos dice que siempre que los contribuyentes se coloquen en alguna de las causales de determinación presuntiva a que se refiere el Artículo 55 del CFF y no puedan comprobar por el período objeto de revisión sus ingresos así como el valor de los actos o actividades por lo que deban pagar contribuciones, se presumirá que son iguales de alguna de las siguientes operaciones:

Fracción I. Si con base en la contabilidad y documentación del contribuyente o información de terceros pudieran reconstruirse las operaciones correspondientes cuando menos a treinta días lo más cercano posible al cierre del ejercicio, el ingreso o el valor de los actos o actividades, se determinará con base en el promedio

diario del período reconstruido, el que se multiplicará por el número de días que correspondan al período objeto de la revisión.

Fracción II. Si la contabilidad del contribuyente no permite reconstruir las operaciones del período de treinta días a que se refiere la fracción anterior, las autoridades fiscales tomarán como base la totalidad de ingresos o del valor de los actos o actividades que observen durante siete días incluyendo los inhábiles, cuando menos, y el promedio diario resultante se multiplicará por el número de días que comprende el período objeto de revisión.

Dentro del **Artículo 90 (LISR)** nos hace referencia a que las autoridades fiscales, para determinar de manera presuntiva la utilidad fiscal de los contribuyentes, podrán aplicar a los ingresos brutos declarados o determinados presuntivamente, el coeficiente de 20% o el que corresponda tratándose de alguna de las actividades que a continuación se indican:

I. Se aplicará 6% a los siguientes giros:

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

II. Se aplicará 12% en los siguientes casos:

Industriales: Sombreros de palma y paja.

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

Agrícolas: Cereales y granos en general.

Ganaderas: Producción de leches naturales.

III. Se aplicará 15% a los giros siguientes:

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

Agrícolas: Café para consumo nacional y legumbres.

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

IV. Se aplicará 22% a los siguientes rubros:

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

Comerciales: Espectáculos en arenas, cines y campos deportivos.

V. Se aplicará 23% a los siguientes giros:

Industriales: Azúcar, leches naturales; aceites vegetales; café para consumo nacional; maquila en molienda de nixtamal, molienda de trigo y arroz; galletas y pastas alimenticias; jabones y detergentes; confecciones, telas y artículos de algodón; artículos para deportes; pieles y cueros; calzado de todas clases; explosivos, armas y municiones; fierro y acero; construcción de inmuebles; pintura y barnices, vidrio y otros materiales para construcción; muebles de madera corriente; extracción de gomas y resinas; velas y veladoras; imprenta; litografía y encuadernación.

VI. Se aplicará 25% a los siguientes rubros:

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

Comerciales: Restaurantes y agencias funerarias.

VII. Se aplicará 27% a los siguientes giros:

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

VIII. Se aplicará 39% a los siguientes giros:

Industriales: Fraccionamiento y fábricas de cemento.

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

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

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

Con lo anterior, la fórmula que se generaría para la determinación presuntiva de la utilidad quedaría de la siguiente manera:

$$\frac{\text{INGRESOS DETERMINADOS PRESUNTIVAMENTE (ARTÍCULO 61 CFF)}}{*} \frac{\text{TASA DE 20\% O LA QUE CORRESPONDA DE ACUERDO AL ARTÍCULO 90 LISR}}{\text{UTILIDAD FISCAL PRESUNTIVA}}$$

Y para la determinación del Impuesto Sobre la Renta, simplemente a la utilidad fiscal presuntiva, que haya determinado la autoridad, se le aplican las deducciones autorizadas; lo que daría como resultado la base gravable y con ésta se hará el procedimiento de acuerdo al artículo 90 de la Ley antes citada.

Una vez que las autoridades correspondientes hayan determinado la utilidad fiscal de manera presuntiva en la LISR en su **Artículo 91** cita que dichas autoridades podrán modificar la utilidad o la pérdida fiscal, mediante la determinación presuntiva del precio en que los contribuyentes adquieran o enajenen bienes, así como el monto de la contraprestación en el caso de operaciones distintas de enajenación, cuando:

- I.** Las operaciones de que se trate se pacten a menos del precio de mercado o el costo de adquisición sea mayor que dicho precio.
- II.** La enajenación de los bienes se realice al costo o a menos del costo, salvo que el contribuyente compruebe que la enajenación se hizo al precio de mercado en la fecha de la operación, o que los bienes sufrieron demérito o existieron circunstancias que determinaron la necesidad de efectuar la enajenación en estas condiciones.
- III.** Se trate de operaciones de importación o exportación, o en general se trate de pagos al extranjero.

Para los efectos de lo dispuesto en el párrafo anterior, las autoridades fiscales podrán considerar lo siguiente:

- a)** Los precios corrientes en el mercado interior o exterior, y en defecto de éstos, el de avalúo que practiquen u ordenen practicar las autoridades fiscales;
- b)** El costo de los bienes o servicios, dividido entre el resultado de restar a la unidad el por ciento de utilidad bruta. Se entenderá como por ciento de utilidad bruta, ya sea la determinada de acuerdo al Código Fiscal de la Federación o, conforme a lo establecido en el artículo 90 de esta Ley. Para los efectos de lo previsto por este inciso, el costo se determinará según los principios de contabilidad generalmente aceptados;
- c)** El precio en que un contribuyente enajene bienes adquiridos de otra persona, multiplicado por el resultado de disminuir a la unidad el coeficiente que para determinar la utilidad fiscal de dicho contribuyente le correspondería conforme al artículo 90 de esta Ley.

Los casos mencionados con anterioridad, en los cuales las autoridades fiscales pueden determinar la utilidad de manera presuntiva, han sido de manera general; sin embargo el fundamento legal para la determinación de dicha utilidad hablando de partes relacionados se encuentra dentro de la misma Ley del Impuesto Sobre la Renta; que en su artículo 215 refiere que los contribuyentes del Título II (De las Personas Morales) de esta Ley, que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero están obligados, para efectos de esta Ley, a determinar sus ingresos acumulables y deducciones autorizadas, considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

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

Para los efectos de LISR, se entiende que las operaciones o las empresas son comparables, cuando no existan diferencias entre éstas que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación o el margen de utilidad a que hacen referencia los métodos establecidos en el artículo 216 de esta Ley, y cuando existan dichas diferencias, éstas se eliminen mediante ajustes razonables. Para determinar dichas diferencias, se tomarán en cuenta los elementos pertinentes que se requieran, según el método utilizado.

Refiriendo más ampliamente acerca de la utilidad que las autoridades pueden determinar de manera presuntiva; el **Artículo 19 (LIETU)** dice que cuando se determinen en forma presuntiva los ingresos por los que se deba pagar el impuesto empresarial a tasa única en los términos de la misma Ley, a los mismos se les disminuirán las deducciones que, en su caso, se comprueben y al resultado se le aplicará la tasa a que se refiere el artículo 1 de esta Ley.

Los contribuyentes podrán optar por que las autoridades fiscales en lugar de aplicar lo dispuesto en el párrafo anterior, apliquen el coeficiente de 54% a los ingresos determinados presuntivamente y al resultado se le aplique la tasa a que se refiere el artículo 1 de esta Ley.

Y para complementar el párrafo que hace mención a la tasa aplicable para el IETU el artículo 1 de la citada Ley nos menciona que: Están obligadas al pago del impuesto empresarial a tasa única, las personas físicas y las morales residentes en territorio nacional, así como los residentes en el extranjero con establecimiento permanente en el país, por los ingresos que obtengan, independientemente del lugar en donde se generen, por la realización de las siguientes actividades:

- I. Enajenación de bienes.
- II. Prestación de servicios independientes.
- III. Otorgamiento del uso o goce temporal de bienes.

Los residentes en el extranjero con establecimiento permanente en el país están obligados al pago del impuesto empresarial a tasa única por los ingresos atribuibles a dicho establecimiento, derivados de las mencionadas actividades.

El impuesto empresarial a tasa única se calcula aplicando la tasa del 17.5% a la cantidad que resulte de disminuir de la totalidad de los ingresos percibidos por las actividades a que se refiere este artículo, las deducciones autorizadas en esta Ley.

2.2. Sujetos y Objetos de los precios de Transferencia.

Los precios de transferencia sirven para poder controlar las operaciones en las que se vean envueltas dos o más empresas o personas, con o sin residencia permanente en un mismo país para que de esta forma no se logren beneficios fiscales o en su caso, las utilidades o pérdida de dichas personas o empresas no se envíen a otro país y de esta manera se de un mejor trato a dichas pérdidas o ganancias. En otras palabras la finalidad de los Precios de Transferencia es evitar que las partes relacionadas obtengan beneficios fiscales aligerando la base gravable, lo anterior con el objetivo principal de obtener la recaudación que es debida al fisco público.

2.2.1. Sujetos de los precios de transferencia.

Bajo las disposiciones de la Ley del Impuesto Sobre la Renta el procedimiento de precio de transferencia se aplica: a las personas morales residentes en el país, a las personas morales residentes en el extranjero, a las personas físicas, a los establecimientos permanentes en el país de residentes en el extranjero, así como a las bases fijas y a los fideicomisos.

Dichos sujetos de los precios de transferencia para que sean considerados dentro de los supuestos que establece la Ley del Impuesto Sobre la Renta, deberán llevar a cabo actos relacionados, o sea que las personas físicas, los establecimientos permanentes, las bases fijas, las personas morales y los fideicomisos que participen en la operación, reflejen entre ellos intereses comunes que generen vinculación.

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

2.2.2. Objeto de los precios de transferencia.

La LISR aplicable en nuestro país, contempla como operaciones susceptibles de ser verificadas a través del procedimiento del precio de transferencia a las que se enumeran a continuación.

1. Las de financiamiento;
2. Las de prestación de servicios;
3. Las de uso, goce o enajenación de bienes tangibles;
4. Las de explotación o transmisión de la propiedad de un bien intangible; y
5. La enajenación de acciones.

2.3. Configuración del Precio de Transferencia.

La autoridad para contar con los elementos que le permitan modificar la utilidad o pérdida fiscal, deberá llevar a cabo un análisis sobre el comportamiento que en el mercado nacional o internacional, las operaciones han reflejado ante un tercero no vinculado o relacionado.

Por esto la autoridad debe conocer el comportamiento comercial y de servicios; así como cuando se otorga el uso, goce o enajenación de bienes tangibles, se conceda la explotación o se transmita un bien intangible.

Para comprender de manera correcta cómo las autoridades podrán configurar el precio de transferencias dentro del **Artículo 215** de la Ley ISR nos cita que:

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

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

Para los efectos de esta Ley, se entiende que las operaciones o las empresas son comparables, cuando no existan diferencias entre éstas que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación o el margen de utilidad a que hacen referencia los métodos establecidos en el artículo 216 de esta Ley, y cuando existan dichas diferencias, éstas se eliminen mediante ajustes razonables. Para determinar dichas diferencias, se tomarán en cuenta los elementos pertinentes que se requieran, según el método utilizado, considerando, entre otros, los siguientes elementos:

I. *Las características de las operaciones, incluyendo:*

- a)* *En el caso de operaciones de financiamiento, elementos tales como el monto del principal, plazo, garantías, solvencia del deudor y tasa de interés;*
- b)* *En el caso de prestación de servicios, elementos tales como la naturaleza del servicio, y si el servicio involucra o no una experiencia o conocimiento técnico;*
- c)* *En el caso de uso, goce o enajenación, de bienes tangibles, elementos tales como las características físicas, calidad y disponibilidad del bien;*
- d)* *En el caso de que se conceda la explotación o se transmita un bien intangible, elementos tales como si se trata de una patente, marca, nombre comercial o transferencia de tecnología, la duración y el grado de protección; y*
- e)* *En el caso de enajenación de acciones, se considerarán elementos tales como el capital contable actualizado de la emisora, el valor presente de las utilidades o flujos de efectivo proyectados o la cotización bursátil del último hecho del día de la enajenación de la emisora.*

II. *Las funciones o actividades, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, de cada una de las partes involucradas en la operación;*

En relación a las funciones que se deben utilizar, ello implica tomar en cuenta los recursos y empleados involucrados en cada operación, los activos usados, plantas y equipos o intangibles, así como otros conceptos tales como:

- 1 Investigación y desarrollo.
- 2 Diseño e ingeniería de producto.
- 3 Manufactura, producción e ingeniería de proceso.
- 4 Fabricación, extracción y armado del producto.

- 5 Compra y manejo de materiales.
- 6 Funciones de mercadotecnia y distribución, incluyendo manejo de inventarios, administración de garantía y actividades publicitarias.
- 7 Transportación y almacenamiento.
- 8 Servicios administrativos, legales, de contabilidad y finanzas, de crédito y cobranza, de capacitación y de administración de personal.

III. *Los términos contractuales;*

En lo que respecta a los términos contractuales, habrán de tomarse en cuenta situaciones tales como:

- 1 La forma de compensación cobrada o pagada.
- 2 Volumen de ventas o compras.
- 3 El alcance y los términos de las garantías ofrecidas.
- 4 Derechos a actualización, revisiones o modificaciones.
- 5 Duración de la licencia, el contrato u otros convenios pendientes y derechos de terminación o renegociación.
- 6 Transacciones colaterales o relaciones comerciales continuas entre el comprador y el vendedor, incluyendo acuerdos para la prestación de servicios auxiliares o subsidiarios, y
- 7 Extinción del crédito y las condiciones de pago.

IV. *Las circunstancias económicas; y*

Por lo que hace a las condiciones económicas, habrá de considerarse situaciones tales como:

- 1 Similitud de mercados geográficos.
- 2 Tamaño relativo de cada mercado y el grado de desarrollo económico total en cada mercado.
- 3 El nivel de mercado.
- 4 La participación de mercado relevante de los productos, los bienes o los servicios transferidos o prestados.

- 5 Los costos específicos de ubicación de los factores de producción y distribución.
- 6 El grado de competencia en cada mercado con respecto a los bienes o servicios sujetos a revisión.
- 7 Las condiciones económicas de la industria en particular, incluyendo el hecho de que el mercado se encuentre en contracción o expansión.
- 8 Las opciones realmente disponibles para comprador o el vendedor.

V. *Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.*

En relación a las estrategias de negocio, no se pueden pasar por alto los diversos riesgos de la operación, tales como:

- 1 Riesgos de mercado, fluctuación en costos, demanda, determinación de precios y niveles de inventario.
- 2 Riesgos relacionados con el éxito o el fracaso de las actividades de investigación y desarrollo.
- 3 Riesgos financieros, incluyendo fluctuaciones en tipos de cambio de divisas y tasa de interés.
- 4 Riesgos de crédito y cobranza.
- 5 Riesgos de calidad del producto.
- 6 Riesgos comerciales relacionados con la posesión de bienes, planta y equipos.

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

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

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

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

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

CAPITULO III. METODOLOGÍA PARA LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

El artículo 216 de la Ley del ISR permite la aplicación de métodos estadísticos para establecen un rango Arm's Length, dentro del cual debe entonces encontrarse el dato que estamos revisando, este rango puede ser utilizado para determinar precios, montos de contraprestaciones y márgenes de utilidad.

Cuando el precio monto de la contraprestación o en su caso el margen de utilidad se encuentra dentro del rango Arm's Length dichos precios, montos de la contraprestación o en su caso márgenes de utilidad se considerarán como pactados con o entre partes independientes, en otras palabras cuando los precios, montos de las contraprestaciones o en su caso los márgenes se encuentran dentro de los rangos situados mediante métodos estadísticos entonces se considerará que los precios, montos de contraprestaciones o en su caso márgenes se encuentran dentro de los rangos ajustados mediante métodos estadísticos, entonces se considerará que los precios, montos de contraprestaciones o en su caso los márgenes de la empresa observada cumple con lo dispuesto en materia de precios de transferencia.

En el caso de que dichos precios montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad se considerará que no se cumple con el principio Arm's Length y por ende que no se cumple con lo dispuesto por la legislación en este sentido y por lo mismo se considerará que el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad será la mediana y en base a ello se practicará por parte de la autoridad administradora el ajuste correspondiente cuando así proceda.

Es importante comentar en este punto dos cuestiones importantes:

1. Cuando la empresa (el contribuyente) practica un estudio preventivo antes de realizar las operaciones.
2. Cuando la autoridad revisa las operaciones del contribuyente y corre el estudio estadístico, el cual arroja como resultado que el contribuyente esta fuera del rango Arm's Length.

En ambos casos, ya sea preventivo el estudio, o cuando la autoridad lo practica, el contribuyente podrá aplicar ajustes razonables a los precios, contraprestaciones o márgenes analizados.

El método estadístico propuesto por la autoridad administrativa en México es el método intercuartil, el cual se encuentra en el artículo 276 del RLISR y el cual establece lo siguiente:

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

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

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

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

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

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

VII. El percentil septuagésimo quinto, se obtendrá de restar a la mediana a que hace referencia la fracción III la unidad y al resultado se le adicionará el percentil vigésimo quinto obtenido en la fracción V de este artículo.

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

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

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

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

Cualquier método estadístico diferente al interior podrá ser utilizado por los contribuyentes, siempre y cuando dicho método sea acordado en el marco de un procedimiento amistoso previsto en los tratados para evitar la

doble tributación suscritos por México o cuando dicho método sea autorizado mediante reglas de carácter general que al efecto expida el SAT.

3.1. El Análisis Funcional.

El problema de comparabilidad es la esencia del Principio de Arm's Length, las transacciones controladas son entonces comparadas con transacciones no controladas entre partes independientes.

Las empresas independientes cuando se trata de fijar su precio de venta, tienden a considerar lo que en un momento en particular sucede en el mercado a qué precio venderían el día de hoy.

Las empresas armadoras de autos fijan precios distintos a sus unidades en EUA, en México, en Argentina o en Afganistán, dado que fijar el precio no depende exclusivamente del costo sino también de la exposición del riesgo.

Para poder determinar si las transacciones son comparables es necesario comparar.

- a) Los productos, servicios o intangibles.
- b) Las empresas
- c) Las funciones efectuadas (activos y riesgos asumidos).
- d) Las condiciones contractuales.
- e) Circunstancias económicas.
- f) Estrategias de negocios.

Características de los Bienes

Las características específicas de los bienes normalmente influyen en los valores discrepantes de los bienes; la comparación de estas características pueden ser útil tanto en operaciones controladas como no controladas.

La comparabilidad de productos tiene que ver con la comparación de bienes y servicios mediante el método de bienes comparables y no tiene que ver con el método de comparación de márgenes de utilidad. Las características de bienes que se pueden comparar son las siguientes:

- Características físicas del bien.
- Calidad.

- Confiabilidad.
- Disponibilidad.
- Volumen de la oferta.
 - o En caso de bienes intangibles debe tomarse en cuenta:
- Conceder la licencia o vender la licencia.
- Tipo de intangible puede tratarse de:
 - a) Una patente.
 - b) De un nombre comercial.
 - c) Del know how.

La duración del intangible o el grado de protección, los beneficios anticipados del uso del bien.

Análisis Funcional

El análisis funcional tiene que ver con las actividades o funciones que cada una de las empresas que interviene realiza (que cantidad de activos utiliza, que riesgos asume cada una de las partes).

El análisis funcional tiene como objeto identificar las actividades económicas que ambas empresas realizan y las responsabilidades que asumen cuando se trata de empresas relacionadas y en su caso cuando se trata de empresas independientes.

Las funciones que deben identificarse y por ende compararse con objeto de proponer los ajustes necesarios son:

- La manufactura
- El ensamble
- La investigación
- El desarrollo
- Los servicios
- Las compras
- La distribución
- El marketing

- La publicidad
- La transportación
- Las finanzas
- La administración

Por cada parte involucrada debe entonces identificarse función y en su caso deben proponerse los ajustes necesarios para cada empresa independiente con la que se compare la empresa relacionada.

También puede ser relevante y útil el tomar en consideración los activos usados en la operación (la planta y el equipo), el uso de intangibles valiosos, la naturaleza de los activos usados; como su edad, su valor de mercado, su ubicación protección de los derechos de propiedad, etcétera.

Los riesgos asumidos por las respectivas partes, “a mayor riesgo mayor retorno” si alguna de las partes asume mayor riesgo, la otra parte entonces, el precio deberá ser mayor, como podría ser el otorgar una garantía por ejemplo:

El análisis funcional estará incompleto a menos de que los riesgos importantes asumidos por cada parte hayan sido considerados ya que la adopción o asignación de riesgos influirá en las condiciones de las transacciones entre empresas asociadas.

Los tipos de riesgo que deberán considerarse son:

- Riesgos de Mercado, costos de los insumos y fluctuaciones en el precio de los productos.
- Riesgos en las Pérdidas, asociadas con la inversión y en el uso de activos de la planta y el equipo.
- Riesgos relacionados con el éxito o fracaso de la inversión en la investigación y desarrollo.
- Riesgos financieros tales como: fluctuaciones en el tipo de cambio, en las tasas de interés y riesgos por créditos concebidos.

Un análisis del contrato debe formar parte del análisis funcional, el contrato en caso de existir deberá contemplar:

1. Responsabilidades
2. Riesgos
3. Beneficios

Cuando no exista contrato, las relaciones entre las partes deben de ser deducidas por la forma en que efectúen sus prácticas.

Los precios pueden variar inclusive cuando se trate de relaciones de Arm's Length dependiendo de los mercados que se están atendiendo y aun cuando se trata de los mismos bienes y servicios.

Para que se pueda resolver esta circunstancia debe atenderse a estudiar el mercado y que este sea comparable con el mercado atendido por la empresa relacionada por lo que las diferencias no deberán tener un efecto importante en el precio o en su caso, cuando exista dicha diferencia, ésta se pueda asimilar con ajustes razonables.

Mercados Comparables

Para determinar si los mercados son comparables debe atenderse a:

Ubicación geográfica

- Tamaño del mercado (grado de competencia en los mercados)
- Posiciones competitivas relativas a los compradores y vendedores.
- Disponibilidad o riesgo por productos sustitutos o servicios disponibles.
- Niveles de oferta y demanda en el mercado o por región.
- El poder de compra del consumidor, naturaleza y magnitud de la reglamentación del mercado por el estado.
- Los costos de producción como:
 - Costos de terrenos
 - La mano de obra
 - Costo de capital
 - El costo de la transportación
- Nivel de mercado (mayoreo o menudeo)
- Fecha y época de la transacción

Estrategias de Negocios

Las estrategias de negocios deben ser consideradas para determinar el correcto precio de transferencia.

La Innovación

Desarrollo de nuevos productos, grado de diversificación, aversión al riesgo, evaluación de cambios políticos, leyes relacionadas con el trabajo, otros factores que incidan en la actividad cotidiana de los negocios.

Planes de penetración de mercados

La penetración de mercados o el incremento en su participación puede fijar un precio al producto (durante un período temporal) inferior al de productos comparables en el mismo mercado.

Cuando una empresa ingresa a un mercado, o amplía su participación o cuando se defiende de la competencia, puede temporalmente incurrir en costos mas elevados (costo de inicio, una fuerte campaña de publicidad, alto costo del marketing) y por lo mismo las utilidades serán menores a la de la competencia en un mismo mercado.

3.1.1. Como seleccionar empresas comparables.

Hemos comentado que la esencia de las disposiciones en materia de precios de transferencia consiste en encontrar empresas que realicen operaciones similares a la que nosotros estamos revisando, esto no es una cuestión sencilla dado que en la mayoría de los casos se carece de información detallada, por lo que el analista debe valerse de información confiable proporcionada por agencias internacionales, que recopilen información financiera de empresas relativamente parecidas a la que se está revisando, en todos los casos para poder hacer un buen trabajo en este sentido es necesario encontrar empresas que sean comparables atendiendo a los siguientes incisos de búsqueda:

1ro. Identificar claramente la operación a validar.

El analista debe tener presente el tipo de operación que está revisando, es importante aclarar en este sentido que la misma empresa puede utilizar como información confiable las mismas operaciones que realiza la misma empresa con empresas independientes.

2do. Identificar el método más adecuado para validar correctamente la operación.

Una vez identificada la operación u operaciones debe entonces determinarse el método más adecuado para validar la operación, de acuerdo con las directrices de la OCDE debe utilizarse alguno de los tres métodos directos, éstos son:

- a) Método de precio comparable no controlado.
- b) Método de precio de reventa.
- c) Método de costo adicionado.

Y las mismas directrices desalientan mencionando que como último recurso podría utilizarse el método de márgenes transaccionales, permitiendo el uso de los métodos adicionales tales como el de Ratios Berry por ejemplo.

Es importante comentar que las directrices de la OCDE recomiendan la no utilización de los métodos de partición de utilidades o de prorrateo de utilidades para determinar si las operaciones fueron realizadas con apego al principio Arm's Length o no.

3ro. Búsqueda de empresas que realicen operaciones comparables.

La búsqueda de empresas comparables es sin lugar a dudas una de las cuestiones más delicadas para el analista, para este efecto el profesional debe valerse de bases internacionales diseñadas para tal efecto, proveedores de información como podría ser Bureau Van Dijk, Standard and Poors, 10-kwizard, one source, entre otros, en todo caso los criterios de búsqueda deben de establecerse desde el principio como:

- Tipo de industria.
- Tipo de negocio.
- Lugar de operación.
- Región.
- Valor del activo.
- Valor de las ventas.
- Márgenes de utilidad.

Aún así y filtrando toda la información podría llegarse a una base de comparables que no fueran tales, dadas sus actividades por lo que la siguiente prueba que debe realizarse es el análisis funcional.

4to. Análisis de funciones desarrolladas.

El análisis funcional debe efectuarse cuando una vez aplicado cualquiera de los métodos resulte que la operación revisada defiera sensiblemente de las operaciones o los resultados obtenidos en las empresas comparables, el problema aquí consiste en que debe entonces tenerse información aún más detallada para poder determinar las funciones que realizan cada una de las comparables, en la mayoría de las veces encontrar información de las funciones realizadas por cada una de las comparables, puede ocasionar que dichas comparables dejen de serlo, en otras palabras cuando ya se entra más a detalle muchas de las empresas seleccionadas como comparables son descartadas pues se llega a la conclusión que no son similares, las que a pesar de esto subsistan como tales deben entonces revisarse a profundidad y en este sentido podrían diseñarse varias estrategias como podrían ser:

- a) Atender a nuevas bases de datos si las que tuviéramos fueran insuficientes.
- b) Atender a la página de internet de las mismas empresas comparables.
- c) Entablar comunicación directa con las empresas comparables para intercambiar información en su caso.

Una vez resuelto este análisis debe entonces proponerse los ajustes razonables y justificados sobre la información de las empresas comparables.

La revisión del analista debe ser sumamente amplia sin perder de vista el criterio de “costo-utilidad” que debe traducirse como el costo de obtener la utilidad en relación a la utilidad que eventualmente se puede generar con cada etapa de la investigación, si las empresas comparables se encuentran en Japón y envían su mercancía al mercado nacional (México), mientras que la empresa relacionada se encuentra en los Estados Unidos de Norteamérica, seguramente uno de los ajustes propuestos serán los fletes incorporados en el precio dada la distancia.

El análisis funcional contempla las actividades realizadas como son manufactura, distribución, ventas, transportación, administración entre otras y siempre son importantes para determinar ajustes procedentes en esta materia.

5to. Determinación de riesgos asumidos y términos contractuales.

Una vez seleccionadas las empresas comparables debe también verificar que riesgos asumen o en su caso que términos contractuales se han aceptado, ambos conceptos tienen necesariamente un efecto en el precio del bien adquirido.

Los términos contractuales también son de gran importancia en la determinación del precio, y deben tomarse en cuenta cuantificándose para realizar los ajustes razonables conducentes sobre la información de las empresas comparables, conceptos tales como asignación de gastos e impuestos, garantías, financiamientos, ensambles posteriores, manejo de intangibles (marcas y patentes), entre otros pueden marcar en si ajustes razonables conducentes en relación a las empresas comparables que no realicen este tipo de actos o actividades.

6to. Circunstancias económicas y criterios contables.

Las empresas comparables deben para evitar trabajos sumamente engorrosos desarrollar sus actividades en los mismos mercados a los que atienden las empresas relacionadas, siendo también recomendable que se busquen comparables que realicen sus operaciones en los mismos ciclos económicos que las empresas relacionadas.

Otra cuestión de suma relevancia es la estandarización de la aplicación de los mismos principios contables por las empresas comparables, así como por las empresas relacionadas, esto se logra si se toman empresas que coticen en mercados sean los mismos para ambos grupos, cuando la información se toma de bases internacionales debe analizarse que tanto las comparables como las relacionadas apliquen los mismos principios contables (NIF, NIC o Canadienses), normalmente la mayoría de los grupos cotiza en bolsas de valores de los EU y por lo mismo se logra sin lugar a dudas homogenizar el precio de transferencia.

Es importante no perder de vista que en específico los métodos de costo adicionado y precio de reventa tienen como componente fundamental el sistema de costeo que aplique el grupo, el cual podría ser costeo absorbente, costeo histórico, costeo estándar o algún otro sistema, en este sentido de aplicarse cualquiera de los dos métodos anteriores deberá tenerse mucho cuidado para homogenizar dicho rubro antes de validar el precio de transferencia.

7mo. Estrategias de negocios.

Adicionalmente a lo anterior también es importante para poder fijar adecuadamente el precio de transferencia el revisar las estrategias de mercadeo que las empresas tienen para fijar sus precios, una empresa que se encuentre en una situación consolidada de mercado fijará el precio distinto a una empresa que pretenda iniciar su participación en el mismo mercado.

Es importante considerar la siguiente limitación en esta situación, la penetración, ampliación o defensa de mercados puede disminuir los precios por un periodo temporal, en todo caso las autoridades fiscales podrán si así lo deciden examinar:

1. Que se trate de una estrategia consistente de acuerdo con un plan.

2. Que la reducción en precio o el ahorro para el distribuidor debe verse reflejado en el mercado (en la facturación a los clientes).
3. Estructura del grupo. Si el distribuidor en el mercado local es simplemente una oficina de ventas este último no deberá absorber los costos de la estrategia de penetración de mercados.
4. En todos los casos la disminución del precio por una estrategia de mercado debe al paso del tiempo revertirse en un beneficio adicional para la empresa que lo practicó (mayor mercado o mayor utilidad).

3.2. Las Operaciones afectas a Precios de Transferencia.

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

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

Para los efectos de esta Ley, se entiende que las operaciones o las empresas son comparables, cuando no existan diferencias entre estas que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación o el margen de utilidad a que hacen referencia los métodos establecidos en el artículo 216 de esta Ley, y cuando existan dichas diferencias, estas se eliminan mediante ajustes razonables. Para determinar dichas diferencias, se tomarán en cuenta los elementos pertinentes que se requieran, según el método utilizado, considerando, entre otros, los siguientes elementos:

I. Las características de las operaciones, incluyendo:

- a) En el caso de operaciones de financiamiento, elementos tales como el monto del principal, plazo, garantías, solvencia del deudor y tasa de interés;
- b) En el caso de prestación de servicios, elementos tales como la naturaleza del servicio, y si el servicio involucra o no una experiencia o conocimiento técnico;

- c) En el caso de uso, goce o enajenación, de bienes tangibles, elementos tales como las características físicas, calidad y disponibilidad del bien;
- d) En el caso de que se conceda la explotación o se transmita un bien intangible, elementos tales como si se trata de una patente, marca, nombre comercial o transferencia de tecnología, la duración y el grado de protección; y
- e) En el caso de enajenación de acciones, se consideraran elementos tales como el capital contable actualizado de la emisora, el valor presente de las utilidades o flujos de efectivo proyectados o la cotización bursátil del último hecho del día de la enajenación de la emisora.

II. Las funciones o actividades, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, de cada una de las partes involucradas en la operación;

III. Los términos contractuales;

IV. Las circunstancias económicas; y

V. Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.

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

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

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

Salvo prueba en contrario, se presume que las operaciones entre residentes en México y sociedades o entidades sujetas a regímenes fiscales preferentes, son entre partes relacionadas en las que los precios y

montos de las contraprestaciones no se pactan conforme a los que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables.

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

3.3. Metodologías aceptadas por la LISR.

Para los efectos de lo dispuesto por el artículo 215 de la ley del ISR, los contribuyentes deberán de aplicar los siguientes métodos:

- I. Método de Precio Comparable.
- II. Método de Precio de Reventa.
- III. Método de Costo Adicionado.
- IV. Método de Partición de Utilidades.
- V. Método de Residual de Partición de Utilidades.
- VI. Método de Márgenes Transaccionales.

3.3.1. Método de Precio Comparable.

Este método consiste en considerar el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieren pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

El PC compara el precio cargado por bienes, servicios o uso o goce de bienes en una transacción controlada, al precio cargado por bienes, servicios o uso o goce de bienes en una transacción comparable no controlada, llevada a cabo en circunstancias similares. Tales transacciones pueden ser observadas entre un vendedor controlado y un comprador no controlado; un vendedor no controlado y un comprador controlado, o un vendedor y un comprador, ambos no controlados.

El uso de este método depende de que la transacción controlada sea similar a la transacción no controlada con respecto a un número de factores, tales como:

- Semejanza de productos
- Términos de contratos
- Volumen

- Riesgos
- Condiciones económicas
- Propiedad intangible asociada con las ventas

Para que una operación celebrada entre partes independientes sea comparable con una operación celebrada entre partes relacionadas debe cumplirse por lo menos una de las siguientes condiciones:

- a) Tanto los productos, servicios o contratos así como las empresas independientes son comparables con las empresas relacionadas y por lo mismo su naturaleza no afecta significativamente la operación.
- b) Dada la comparabilidad de productos, servicios o contratos se puede aplicar ajustes razonables, precios para eliminar los efectos importantes de cualquier discrepancia.

El método CUP es en si el más preciso pero requiere de encontrar productos y empresas que sean realmente comparables y que en su defecto se puedan proponer ajustes razonables para hacer de los productos y de las empresas conceptos que sean comparables, el método CUP tiene según las directrices de la OCDE preferencia sobre los demás métodos.

El éxito en la aplicación del método CUP depende de varios factores entre los cuales se encuentran:

- Productos y empresas comparables.
- Ajustes razonables y precisos.
- Determinación de un rango estadístico que cumple con el principio Arm's Length.

CASO PRÁCTICO

Empresa VP América Inc. Relacionada con Vitrol, S.A. (México)

Planteamiento del problema:

La empresa VP América Inc. , en EUA es subsidiaria de la empresa Vitrol, S.A. de C.V., México y han decidido establecer una línea de comercialización de vidrio plano estándar de 0.0009 pulgadas de grosor y 72.23 pulgadas de superficie, de acuerdo a las medidas y especificaciones, este vidrio es traído de la subsidiaria VP América Inc., en forma de plancha y aquí en México la empresa Vitrol, S.A. de C.V., lo transforma según las necesidades que requiere cubrir en el mercado mexicano para este tipo de producto ya

que tiene las características de contar con un recubrimiento protector ante ralladuras que a su vez sirve como película protectora, el mercado que cubre la empresa Vitrol, S.A. de C.V., primordialmente es el de la industria de la construcción.

El precio que la empresa VP América Inc., establece por unidad para sus ventas a Vitrol, S.A. de C.V., es de 37.78 dólares por unidad, dicho precio ya incluye fletes y gastos.

Criterios de Selección de las empresas comparables

Una vez delimitado el mercado a estudiar, se debe hacer la selección de las empresas a comparar, para lo cual se siguió la metodología de selección siguiente:

1. Se acceso a la base de datos de OSIRIS (www.bvdep.com).
2. Se selecciono la opción "industria".
3. Se acceso al tipo de producto objeto del estudio "glass".
4. El resultado fue un total de de 278 empresas del mismo giro.
5. Se seleccionó un rango de zona geográfica. "NAFTA".
6. Del total obtenido y mencionado en el punto cuatro se redujo a 100 empresas.
7. En un siguiente filtro se tomo como parámetro el total de activos, con un rango de 2 a 50 millones de dólares.
8. El resultado fue de 15 compañías por lo cual fue necesario por eliminación, llegar al número de empresas necesarias para realizar el estudio correspondiente, el criterio de eliminación se aplicó tomando en cuenta a las empresas en donde la producción de vidrio era una de sus áreas principales.

Aplicación del Método

Para el desarrollo de este método se realizó una revisión de los precios existentes en el mercado, a través de la obtención de la siguiente información:

Precio de Mercado en Unidades enajenadas entre Partes Independientes

Empresa comparable Independiente	Precio por Hoja (misma medida en dólares)
Solutia Inc.	38.4
Ecolab Inc.	35.44
Newell Rubermaid Inc.	34.67
Dura automotive Systems Inc.	39.6
Ugi Corp.	37.9
Crompton Corp.	33.88
Pennzol Quaker State Corp.	40.2
Vals Par Corp.	35.4

Nota: Estos precios pactados incluyen fletes y gastos.

Aplicación del Método Intercuartil

Una vez que se hace el análisis de los precios de mercado entre partes independientes, se aplica el método intercuartil.

1. Se elabora la lista de precios en forma ascendente y se les asigna un número secuencial:

Número Secuencial	Empresa comparable Independiente	Precio por Hoja (misma medida en dólares)
1	Crompton Corp.	33.88
2	Newell Rubermaid Inc.	34.67
3	Vals Par Corp.	35.4
4	Ecolab Inc.	35.44
5	Ugi Corp.	37.9
6	Solutia Inc.	38.4
7	Dura automotive Systems Inc.	39.6
8	Pennzol Quaker State Corp.	40.2

2. Determinación de la mediana:

Ubicación de la Mediana	
Número de elemnetos	8
(+) Adicion de la unidad	1
Suma	9
(/) Entre	2

	<u>4.5</u>
Valor de la mediana	
Dato 5	37.90
(-) Dato 4	<u>35.44</u>
Diferencia	2.46
(x) Número decimal	<u>0.5</u>
Resultado	1.23
(+) Dato 4	<u>35.44</u>
VALOR DE LA MEDIANA	<u><u>36.67</u></u>

3. Determinación del percentil vigésimo quinto (límite inferior):

Percentil Vigésimo Quinto	
Mediana	4.5
(+) Adición de la unidad	<u>1</u>
Suma	5.5
(/) Entre	<u>2</u>
Percentil Vigésimo Quinto	<u><u>2.75</u></u>
Valor Limite Inferior Percentil Vigésimo Quinto	
Dato 2	34.67
Dato 3	35.40
(-) Dato 2	<u>34.67</u>
Diferencia	0.73
(x) Número decimal	<u>0.75</u> 0.55
LIMITE INFERIOR PERCENTIL VIGESIMO QUINTO	<u><u>35.22</u></u>

4. Determinación del percentil septuagésimo quinto (límite superior):

Percentil Septuagésimo Quinto	
Mediana	4.50
(-) Restar la unidad	<u>1.00</u>
Suma	3.50
(+) Percentil Vigésimo Quinto	<u>2.75</u>
Percentil Septuagésimo Quinto	<u><u>6.25</u></u>
Valor Limite Superior Percentil Septuagésimo Quinto	

Dato 6		38.40
Dato 7	39.60	
(-) Dato 6	<u>38.40</u>	
Diferencia	1.20	
(x) Número decimal	<u>0.25</u>	0.30
LIMITE SUPERIOR PERCENTIL SEPTUAGESIMO QUINTO		<u>38.70</u>

Análisis de los Resultados Obtenidos	
Límite Inferior	35.22
Mediana	36.67
Límite Superior	38.70

Conclusión

Si se realiza un análisis de los resultados obtenidos y tomando en cuenta que VP América Inc., le vende a Vitrol, S.A. de C.V., la hoja de vidrio plano en \$37.78 dls., y dicho precio se encuentra ubicado dentro de los rangos establecidos dentro del límite inferior y el límite superior, podemos determinar que esta operación si cumple con los principios Arm's Length y el precio de transferencia pactado es correcto.

3.3.2 Método de Precio de Reventa

Este método consiste en determinar el precio de adquisición de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación entre partes relacionadas, multiplicando el precio de reventa o de la prestación del servicio o de la operación de que se trate por el resultado de disminuir de la unidad, el por ciento de utilidad bruta que hubiera sido pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el por ciento de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas.

Este método es comúnmente utilizado en los casos que involucran la compra y reventa de propiedad tangible donde el revendedor no ha alterado de manera física el producto, adicionado valor antes de la reventa del mismo. Este método utiliza el margen de utilidad que comúnmente se conseguiría en transacciones pactadas a valor de mercado y lo compara contra utilidades obtenidas en transacciones celebradas entre partes relacionadas. La comparabilidad bajo este método puede ser examinada con transacciones internas o externas.

Las transacciones internas involucran operaciones donde el revendedor vende el mismo tipo y volumen de mercancía a partes relacionadas e independientes. En este caso, el margen de utilidad bruta obtenido en la transacción independiente debe ser semejante al margen bruto obtenido en la transacción relacionada.

Las transacciones externas requieren del agrupamiento del margen de utilidad bruta de una muestra de empresas que demuestren el mismo género de negocios o que asuman funciones y riesgos similares que la empresa examinada.

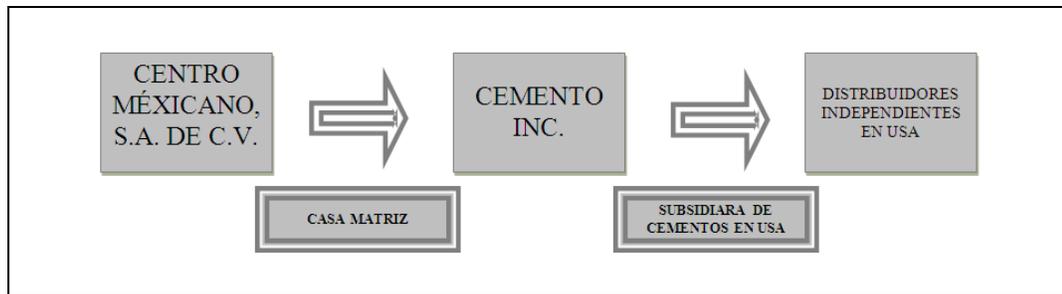
Para la aplicación de este método, las diferencias entre los productos son menos significativas, pues el margen de utilidad bruto que se obtiene debe reflejar las funciones, los riesgos y activos utilizados.

Es importante considerar elementos como: garantías, volumen, contratos de exclusividad, para evaluar si es necesario o no la realización de ajustes para lograr o en su caso mejorar la comparabilidad.

CASO PRÁCTICO

Empresa Cemetro relacionada con Cemetro Inc.

Planteamiento del problema:



Se pretende:

Debido a que las empresas son partes relacionadas se pretende demostrar que el precio de venta que la empresa Cemetro México está utilizando para vender a la empresa Cemetro USA (relacionada), se encuentra dentro del rango de mercado de empresas comparables seleccionadas y que cumpla con el principio de Arm's Length. Utilizando el método de precio de reventa.

Producto: Cemento gris

Cemetro México vende la tonelada de cemento gris por medio de sus distribuidores entre \$ 1,350.00 y \$ 1,700.00 en México. Considerando los precios anteriores se establece que el precio promedio de venta en México es de \$ 1,525.00 por tonelada.

Supuestos:

- Margen de utilidad para distribuidor: 15%
- Margen de utilidad para el fabricante: 35%

Entonces:

Concepto	Precio de Venta	Margen de Utilidad	Costo
Distribuidor	1,525.00	228.75	1,296.25
Fabricante	1,296.25	453.69	842.56
En dólares al Tipo de Cambio de 9.20			
Distribuidor	165.76	24.86	140.90
Fabricante	140.90	29.36	54.53

Es decir:

- Cemetro vende su tonelada de cemento gris en México a sus distribuidores a \$1,296.25 pesos o 140.90 dlls.
- La venta de la tonelada de cemento a distribuidores en USA es de 170 dlls.
- La empresa Cemetro Inc. Ubicada en Estados Unidos, vende la tonelada de cemento gris producido en México en \$170 dlls mas impuestos, al mismo tiempo la casa matriz Mexicana le vende la tonelada en \$ 110.50 dlls puesto en el almacén de la distribuidora de Oregon, USA (incluye fletes, gastos, impuestos y seguro). Los competidores de la empresa Cemetro Inc.

Es claro que la operación relacionada se da entre Cemetro México y Cemetro Inc., en este caso Cemetro México le vende la tonelada de cemento gris a su subsidiaria Cemetro Inc. (USA) en 110.50 dlls. y esta última revende la tonelada a sus clientes individuales en 170 dlls., este ultimo precio es de libre mercado y por lo mismo un precio sumamente sólido pues se trata de una operación realizada con empresas independientes en un mercado abierto, por esta razón el precio a observar es el precio al que la casa matriz le vende a su subsidiaria el cemento y esto se puede lograr partiendo del análisis del precio de venta de Cemetro Inc., a sus clientes independientes (un indicador sumamente sólido) y analizando el margen de reventa de sus empresas comparables, aplicando el siguiente proceso:

$$P = R \cdot [1 - (U/V)]$$

$$\text{Precio de adquisición} = \text{Precio de Reventa} * \left\{ 1 - (\text{Margen de Utilidad Bruta}) \right\}$$

Selección de empresas comparables

Criterios de búsqueda utilizados:

- Análisis y revisión de la información financiera de Cemetro y otras empresas cementeras en la página de la Bolsa Mexicana de Valores.
- Análisis y revisión de la información financiera de Cemetro en su página.
- Análisis y revisión de información de cementeras en Internet.
- Análisis y revisión de los precios de venta del cemento gris Portland en México y en USA.
- Consulta de la base de OSIRIS de la del Bureau Van Dijk, donde se aplicaron los siguientes pasos:
 1. Una vez estando dentro de la base de datos de OSIRIS, se determina el tipo de industria y el caso que nos ocupa es el de las empresas cementeras.
 2. El resultado obtenido directamente fue de 270 empresas comparables en el mundo.
 3. Se seleccionó geográficamente la región en la que se consideró el criterio de búsqueda por NAFTA (North American Free Trade Agreement).
 4. Se obtuvo 40 empresas comparables tanto en EUA como en Canadá, por lo que se estableció un nuevo rango de revisión en base a los activos, con un periodo de 5 años para tener un buen rango de comparabilidad, esto es debido a que las empresas cementeras tienen fuertes inversiones en infraestructura, se parametraron los activos en donde estuvieran incluidos entre 3 millones y 20 millones de dólares ya que Cemetro se encuentra en el rango, y se obtuvo un resultado de 6 empresas comparables incluyendo a Cemetro.

Criterios de comparabilidad utilizados

Para determinar si las empresas son comparables o no, se consideraron los siguientes criterios:

- Giro económico. Empresas dedicadas a la elaboración de cemento y concreto y su distribución.
- Que las empresas comparables sean independientes.

- Las empresas comparables atiendan a un mismo mercado.
- Los activos de las empresas son similares en el ramo de la construcción, es decir, se requiere de mucha infraestructura.

Aplicación del Método

a) Selección y análisis de las empresas a comparar

LAFARE CORP.					
No.	Año	Ventas Netas	Costo de Ventas	Utilidad Bruta	Margen
1	2001	1,649,300.00	1,151,400.00	497,900.00	30.19%
2	2005	2,787,629.00	1,912,015.00	875,614.00	31.41%
3	2002	1,806,400.00	1,228,900.00	577,500.00	31.97%
4	2003	2,448,200.00	1,659,800.00	788,400.00	32.20%
5	2004	2,721,637.00	1,829,221.00	892,416.00	32.79%

CENTEX CONSTRUCTION PRODUCTS, INC					
No.	Año	Ventas Netas	Costo de Ventas	Utilidad Bruta	Margen
1	2001	222,600.00	153,200.00	69,400.00	31.18%
2	2002	239,400.00	158,700.00	80,700.00	33.71%
3	2003	297,300.00	191,000.00	106,300.00	35.76%
4	2004	336,100.00	197,400.00	138,700.00	41.27%
5	2005	418,700.00	229,000.00	189,700.00	45.31%

ROCKWELL INTERNATIONAL CORP.					
No.	Año	Ventas Netas	Costo de Ventas	Utilidad Bruta	Margen

1	2003	6,752,000.00	4,812,000.00	1,940,000.00	28.73%
2	2001	10,373,000.00	7,335,000.00	3,038,000.00	29.29%
3	2002	7,762,000.00	4,988,000.00	2,774,000.00	35.74%
4	2004	7,043,000.00	4,466,000.00	2,577,000.00	36.59%
5	2005	4,656,000.00	2,800,000.00	1,856,000.00	39.86%

BURLINGTON NORTHERN SANTA FE CORP.					
No.	Año	Ventas Netas	Costo de Ventas	Utilidad Bruta	Margen
1	2001	8,187,000.00	3,118,000.00	5,069,000.00	61.92%
2	2002	8,413,000.00	3,108,000.00	5,305,000.00	63.06%
3	2004	9,100,000.00	3,232,000.00	5,868,000.00	64.48%
4	2003	8,941,000.00	3,139,000.00	5,802,000.00	64.89%
5	2005	9,207,000.00	2,245,000.00	6,962,000.00	75.62%

TEXAS INDUSTRIES INC.					
No.	Año	Ventas Netas	Costo de Ventas	Utilidad Bruta	Margen
1	2005	1,306,407.00	967,213.00	339,194.00	25.96%
2	2002	973,800.00	713,100.00	260,700.00	26.77%
3	2003	1,196,300.00	876,100.00	320,200.00	26.77%
4	2001	967,400.00	707,400.00	260,000.00	26.88%
5	2004	1,126,800.00	815,500.00	311,300.00	27.63%

b) Resultado de la mediana obtenida según el artículo 276 del RISR de cada una de las empresas comparables:

Utilidad Bruta/Ventas Netas	
Empresa	Mediana
Texas Industries Inc.	26.77%
Lafarge Corp.	31.97%
Rockwell International Corp.	35.74%
Centex Construcción Products Inc.	35.76%
Burlington Northern Santa Fe Corp.	64.48%

c) *Determinación del límite inferior, la mediana y límite superior según los resultados obtenidos de las 5 empresas comparables:*

Rango Arm's Length	
Límite inferior	31.97%
Mediana	35.74%
Límite superior	35.76%

El precio de reventa es un método para validar precio de transferencia de los clasificados como métodos directos o tradicionales, la OCDE lo considera como uno de los tres métodos recomendados para estos efectos, nuestra Ley del ISR lo contempla en el artículo 216 fracción II y para tal efecto es necesario aplicar la siguiente fórmula:

Resultados Cemetro Inc. USA	
Ventas (dlls)	170.00
(-) Costo de ventas	110.50
Utilidad Bruta	59.50
Utilidad Bruta	59.50
(/) Ventas	170.00
Margen de utilidad	35.00%
Determinación del Precio de Adquisición de Cemetro Inc.	
Precio de Reventa	170.00
(-) Diferencia del % MU	0.65
Precio de adquisición de Cemetro Inc.	110.50

Conclusión:

El precio de adquisición a casa matriz es un precio de transferencia que cumple con el principio de Arm's Length. Considerando:

- El precio de reventa en Estados Unidos que es de 170 dólares el cual es considerado un precio de mercado abierto, a ese precio venden todos los distribuidores en US, por lo que dicho precio es fijo.
- Las seis empresas que se analizaron son empresas independientes y realizan sus operaciones en forma normal sin que intervengan ninguna parte relacionada, por consiguiente, son empresas sólidas para considerarlas con base comparable para este análisis de precios de transferencia.

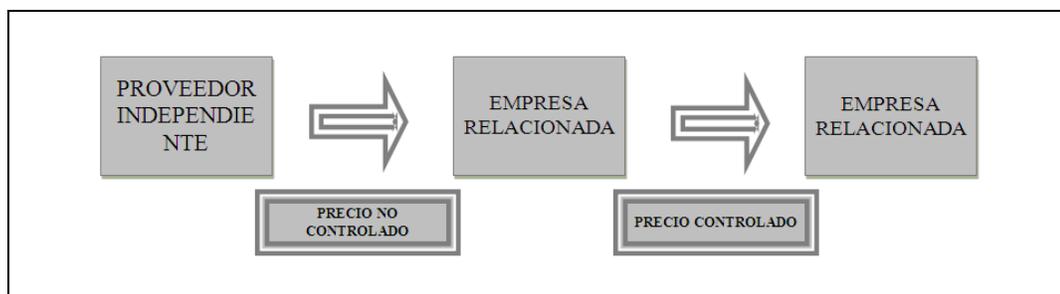
3.3.3. Método de Costo Adicionado.

Este método consiste en determinar el precio de venta de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación, entre partes relacionadas, multiplicando el costo del bien, del servicio o de la operación de que se trate por el resultado de sumar a la unidad el por ciento de utilidad bruta que hubiera sido pactada con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el por ciento de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas.

Este método parte de los costos en que ha incurrido el proveedor de los activos o servicios en una operación relacionada, para otorgar los activos transmitidos o los servicios prestados a un comprador relacionado. Al costo se le adiciona un margen de utilidad adecuado de acuerdo con las funciones y riesgos asumidos.

El CA consiste en comparar el margen de utilidad bruta sobre el costo de ventas obtenido en transacciones relacionadas contra el margen que hubieran obtenido en transacciones relacionadas contra el margen que hubieran obtenido empresas similares en operaciones comparables no relacionadas. Este método es generalmente utilizado para examinar transacciones controladas en operaciones de manufactura y ensamble. La confiabilidad en la aplicación de este método depende de que los productos manufacturados sean del mismo género y volumen que los de la empresa examinada para una comparabilidad más exacta.

Este método busca determinar el precio de venta pactado entre partes relacionadas partiendo del precio al que se adquirieron los bienes de partes independientes.



El precio de enajenación de la parte relacionada a su asociada es un precio que podría estar controlado por lo tanto el método parte del precio a que un proveedor vende sus productos (este proveedor debe ser una parte independiente, no relacionada) por lo que el precio de venta es un precio libre no controlado y a este último debe entonces sumarse un margen de utilidad no controlado para obtener el precio de reventa a una empresa asociada.

En este método debe aplicarse cuando se trata de empresas asociadas que revenden entre sí productos o servicios previamente adquiridos a un tercero independiente, cuando:

I. Principio Arm's Length

Es claro que si el precio de suministro de los bienes y servicios proveídos a una empresa del grupo es un precio libre no controlado, dada esta circunstancia si al que venden los bienes a otra empresa relacionada cumplirá con el principio Arm's Length cuando el margen adicionado sea igual al de empresas comparables independientes al que se realicen operaciones similares obteniendo supongamos el siguiente ejemplo:

Para estos efectos y dado que el precio del insumo es relativamente comparable y en el entendido de que se trata de un proveedor independiente se debe entonces sumar el margen de utilidad al costo del insumo, este margen debe ser el relativo a partes independientes resolviendo para este efecto la siguiente ecuación:

$$P = B (1 + u / c)$$

P: Precio de transferencia al cual se enajena los bienes las empresas asociadas.

B: Costo de adquisición de los bienes de proveedores independientes.

U: Utilidad bruta de partes independientes.

C: Costo de ventas partes independientes.

U/c: Margen

El margen que debe utilizarse debe provenir del que corresponda a empresas independientes en operaciones.

Caso de la empresa

Grupo Azucarero, S.A.

Planteamiento:

Proveedor independiente: Ingeniero San Antonio

Producto: Azúcar refinada blanca

Precio por tonelada: \$798 dólares por tonelada

Condiciones de venta: Fob. San Cristóbal

La empresa Grupo Azucarero, S.A. (GASA) adquiere dicho producto y se lo vende a su filial en la ciudad de Kansas City a un precio de \$255 la tonelada Fob Bodega en Monterrey, Nuevo Leon, para tal efecto el estado de resultados de la empresa GANSA para el ejercicio 2002 es como sigue:

GASA
Estado de resultados del 1o. De enero al 31 de diciembre 2002

Ventas	\$ 63,750,000	100%
Costo	49,500,000	77.6%
Fletes (SC - Mrry)	9,000,000	14.1%
Costo de venta	\$ 58,500,000	91.7%
Utilidad bruta	\$ 5,250,000	8.9%
Gastos operativos	1,650,000	2.5%
Utilidad de operación	\$ 4,100,000	6.4%
Impuestos	1,845,000	2.8%
Utilidad neta	\$2,255,000	3.5%

Durante el ejercicio GASA adquirió 250,000 toneladas de azúcar refinada blanca, mismas que vendió y entregó a su filial GASA de EUA Corporation.

Para estos efectos se escogieron tres empresas mexicanas comparables que se dedican adquirir el mismo tipo de azúcar de proveedores independientes y las tres empresas exportan dicho endulzante a los Estados Unidos de Norteamérica bajo las siguientes condiciones.

Toneladas comerciadas	250,000	128,500	286,500	75,000
Precio de adquisición por tonelada (incluye flete)	\$234	\$239	\$230	\$245
Precio de venta por tonelada	\$255	\$260	\$254	\$265

Condiciones de ventas	Fob Mtry	Fod Laredo	Fod Laredo	Fod Laredo
(Información financiera miles de dólares)				

Comparables, si la muestra de empresas comparables es mayor a dos puede establecerse un rango Arm's Length, veamos el caso de la empresa GASA.

Lugar	Empresa	Margen
1	Grupo Inmensa	8.2
2	Dist. El Potrero	8.7
3	Grupo Escorpión	10.4

Cálculo de la mediana		
Muestra	3	
Más	1	
	4	
Entre	2	
Mediana	2	Valor 8.7

Límite inferior	
Mediana	2
Mediana	1
Más:	3
Entre:	2
Límite Inferior	1.5
Valor límite inferior	
Dato 1	8.2
Dato 2	8.7
	0.5
Decimal	0.5
	0.25
Dato 1	8.2
Límite Inferior	8.45

Límite superior	
Mediana	2
Menos:	1
Diferencia	1
Límite inferior	1.5

Límite Superior	2.5
-----------------	-----

Valor del límite superior	
Dato 2	8.7
Dato 3	10.4
Diferencia	1.7
Decimal	0.5
	0.85
Datos 2	8.7
Límite Superior	9.55

Rango Arm's Length		
	Lugar	Valor
Límite inferior	1.5	8.45
Mediana	2	8.7
Límite superior	2.5	9.55

Si el margen de utilidad es de 8.9% de la empresa GASA, entonces se puede afirmar que cumple con el principio Arm's Length.

Comparabilidad en el Método de Costo Adicionado.

Una operación no controlada es comparable a una controlada si se satisface alguna de las siguientes dos condiciones:

Primera: Ninguna de las diferencias de existir entre las transacciones que están sirviendo comparadas o entre las transacciones que están siendo comparadas o entre las empresas que realizan este tipo de transacciones afecta el costo adicional del margen en el mercado abierto.

Segunda: Se pueden efectuar ajustes razonables precios para eliminar los efectos importantes de estas diferencias.

Comparabilidad de márgenes no de productos

En este método no es tan importante el producto en específico sino en todo caso la comparabilidad en cuanto a la rama de negocios y su correspondiente mercado, por lo que se puede comparar una distribuidora que vende televisiones con otra que vende equipo de sonido dado que dentro de la economía existe un nivel similar de beneficios por las dos actividades.

Análisis Funcional

Siempre será preferible encontrar empresas que enajenen productos iguales a los del grupo relacionado, en este sentido las diferencias podrían ser resueltas vía ajustes por actividades desempeñadas, activos utilizados, riesgos asumidos, circunstancias económicas.

Intangibles Valiosos

Los intangibles valiosos difícilmente son comparables, las patentes, los derechos de autor, el uso de marcas no son comparables pues son distintivos que diferencian a las empresas y que al mismo tiempo hacen en muchos casos la razón de ser su existencia y por consecuencia de su operación tanto los métodos de costo adicionado o precio de reventa son utilizables, en este caso se atenderá al análisis funcional el cual determinará el precio, los ajustes y el grado de comparabilidad factible.

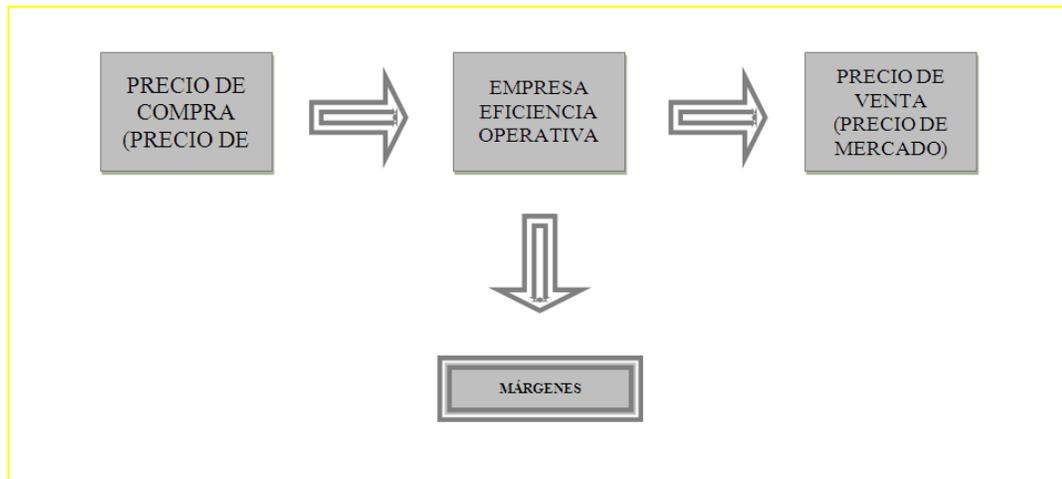
Ajustes por riesgos asumidos

El otorgamiento de una garantía es un riesgo asumido por la empresa, si ambas empresas, la asociada y la independiente venden el mismo producto pero una otorga garantía y la otra no; ambas venden el producto al

mismo precio, siendo ambas empresas que no otorgan garantía alguna, manejará un margen de, utilidad mayor, por lo que ambas empresas sean comparables previamente de ajustarse a dicha situación-

Eficiencia Operativa

Cada empresa en este sentido es necesariamente diferente, una empresa puede trabajar con elevados niveles de automatización mientras que su competidor trabaja con elevados niveles de empleados administrativos, la eficiencia operativa también es un factor que puede influir decisivamente en los resultados de las empresas el manejar una recuperación lenta en clientes, unos niveles altos de inventarios, en su caso activos fijos obsoletos, un fuerte apalancamiento forzarán a las empresas a manejar necesariamente márgenes de utilidad más reducidos, sin embargo ni el precio de los insumos ni la venta de los productos deberá sr diferente de lo que existen en el mercado, pero tanto el método de costo adicionado así como el de precio de reventa trabajan con los márgenes y éstos si se verán afectados.



Ajuste por eficiencia

En ambos métodos (RPM, CPLM) la eficiencia de las empresas comparables juegan un factor determinante para efectos de la comparación por lo que será importante preguntarse qué razones de eficiencia tienen efecto sobre el margen de utilidad sobre ventas para efectos del método de precio de reventa o que razones de eficiencia tendrían un efecto sobre la razón de margen de utilidad sobre costo para efectos del método de costo adicionado.

METODO RMP

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Costo de ventas}} = \text{Utilidad Bruta u/v}$$

Margen sobre ventas

METODO CPLM

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Costo de ventas}} = \text{Utilidad Bruta u/v}$$

Margen sobre costo

Es importante considerar que en ambos casos los márgenes que deben utilizarse para determinar el rango de Arm's Length serán los obtenidos de partes independientes y por lo tanto específicamente en estos dos métodos la eficiencia operativa debe enfocarse al análisis de dos cuestiones.

Primero: La utilidad bruta es en sí un resultado determinado por el costo variable; esto significa que a mayor venta mayor costo o viceversa a menor venta menor costo, la venta es un resultado de la penetración de mercado, sin embargo en términos generales se puede afirmar que el precio de venta está determinado por el mercado (precio no controlado) y por lo mismo no existe una razón de eficiencia para ajustar las ventas.

Segundo: El costo de ventas depende de varios factores entre ellos es necesario preguntar que tipo de operación realiza la empresa, digamos que se trata de una fábrica por lo tanto deberíamos preguntarnos que puede hacer que el costo de ventas discrepe del costo de ventas comparable.

Factores como:

- La tecnología utilizada
- La productividad del recurso humano
- La eficiencia de la administración
- La calidad de las materias primas

No es lo mismo producir con equipo automatizados (robots) que con obreros (recursos humanos), no es lo mismo tener un almacén bien surtido a tener que parar la producción por falta de suministros de materia prima, etc. Todos estos factores pueden determinar márgenes de utilidad que discrepen unos de otros debido a fallas en eficiencia productiva, estas discrepancias deben cuantificarse y ajustarse para hacer comparativas a las empresas

Activos Arrendados o Propios

Para que las empresas sean comparables deben utilizarse los mismo criterios para que sus márgenes sean comparables en ambos métodos, cuando el productor relacionado es dueño de sus activos fijos siendo las empresas comparables arrendatarias de dichos activos, es lógico pensar que dicha situación afectara el costo de lo vendido, razón por la cual deberá correrse el ajuste correspondiente.

Los métodos de Precio de Reventa y Costos Adicionado se basan en una comparación del margen de utilidad, el margen de utilidad se determina de la siguiente manera:

Ventas

Costos de ventas

Utilidad Bruta (margen de utilidad)

Las partidas que afecten el costo de ventas por discrepancias de operación entre empresas comparables deben ser ajustadas.

Consistencia Contable

La utilidad bruta debe calcularse partiendo de la misma base, en las empresas asociadas y las independientes para poder aplicar correctamente los métodos de precio de reventa y costo adicionado. En caso contrario deben entonces aplicarse ajustes apropiados para asegurarse que las empresas comparables integran sus costos de la misma manera.

Si las empresas comparable (las relacionadas y las independientes) integran de distinta manera su costos de ventas, determinaran seguramente un margen de utilidad distinto al comparable, razón por la cual deberán recalcular su costo de ventas corriendo los ajustes correspondientes.

El costo adicionado entonces puede ser estimado con un margen bruto o un margen neto, pero sea cual fuere el que se toma, se deberá ser consistente en todas las empresas que se este estudiando.

MARGEN BRUTO

Ventas
Costo de ventas
Utilidad Bruta
(Margen neto)

MARGEN NETO

Ventas
Costo de ventas
Utilidad Bruta

Gastos de operación

Utilidad Neta
(Margen neto)

Para efectos del estudio uno están bueno como el otro, sin embargo debe tomarse el mismo procedimiento en todas las empresas que se pretenden comparar.

El problema de Variación en el precio de los productos

Con el tiempo los precios de los productos pueden variar, esto puede suceder por varias razones, es importante recordar que el método de costo adicionado parte del costo histórico de los productos, en este sentido las variaciones de los insumos pueden ser por:

- Fluctuaciones en tipo de cambio
- Inflación de precios
- Escasez del producto
- Cuestiones económicas
- Entre otras

Lo que se recomienda en este sentido es que se promedie el precio por un periodo dado para obtener un precio comparable.

Costos de Reposición

Con objeto de una estimación mas adecuada pueden utilizarse los costos de reposición de los productos.

Distribución de Costo

El método de costo adicionado parte necesariamente del precio que le otorga el proveedor, sin embargo y especialmente cuando las partes están relacionadas el proveedor envía los productos semiterminados y la empresa subsidiaria tendrá necesariamente un proceso adicional, a diferencia de esto, las partes independientes comparables venden sus productos terminados en la mayoría de las ocasiones , si esto sucediera debe entonces corregirse dicha situación mediante un ajuste reasignando el costo correcto a casa matriz y a su subsidiaria en base a las funciones efectuadas.

La reasignación de los costos deberá entonces efectuarse considerando las funciones desempeñadas, en el caso de los costos indirectos éstos deberán prorratearse de acuerdo con una base de prorrateo sólida.

Costos variables y otros métodos

Las directrices de la OCDE permiten la utilización del método que funciones mejor para la empresa siempre que:

Primero: Sea consistente para todas las empresas tanto relacionadas como independientes (sea el mismo método para todas las empresas analizadas).

Segundo: Sea consistente en el tiempo con relación a las empresas específicas.

El método de costo variable aplica cuando el numero de productos es significativamente elevado, por lo que el costo variable se integrará sin considerar el componente fijo del producto a analizar, inclusive este cálculo puede realizarse sobre bases estandarizadas (estimada), cada caso y cada empresa es distinta por lo que deberá buscarse el mejor método factible para determinar la relación de Arm's Length.

CASO PRÁCTICO

Caso Empresa

Corporativo Duranko

Relacionada con Duranko Paper Company

Con veinte años de antigüedad dedicada a la industria del papel Corporación Duranko mantiene sus head quarters en el estado de Durango, dentro de la República Mexicana tiene presencia tanto como en el mercado nacional como en el Norte Americano mediante sus subsidiarias:

Grupo Industrial Duranko (México)

Grupo Pipta -. Mex (México)

Duranko paper Company (EUA)

El grupo Duranko surte aproximadamente el 60% de los empaques de cartón que se utilizan en la exportación así como el 80% de los empaques que se utilizan en la industria maquiladora y el 40% de lo que se utiliza en el mercado nacional.

Situación actual de la industria papelera

En el año 2001 quedó registrado como uno de los años más pobres para la industria expresado en niveles de consumo. El fuerte desaceleramiento de la economía estadounidense, papel durante el año 2001.

En Estados Unidos, el consumo cayó un 11.7%, desde 11.9 millones de toneladas anuales registradas en el 2000 a solo 10.5 millones el 2001, es decir a niveles de consumo similares a los registrados en el año 1990.

En América del Sur, las proyecciones de crecimiento económico durante el 2001 fueron sucesivamente ajustadas a la baja, situación que se agudizó con la crisis argentina que afectó al comercio y desarrollo de la región. La baja porcentual en el consumo de papel periódico durante el 2001 sobrepasó el 20% y cayendo los volúmenes comercializados en la región en un 25%.

Los precios han iniciado un periodo de sucesivas bajas a partir de julio de 2001, registrado un precio costa este USA de aproximadamente USD\$ 500 la tonelada en marzo del 2002.

Los grandes productores mundiales han intentado mantener un equilibrio entre oferta y demanda retirando del mercado más de un millón de toneladas de papel el 2001.

Planteamiento del problema

La empresa Corporación Duranko, S.A. de C.V. (CONUSA) adquiere el papel industrial de un proveedor independiente a razón de USD\$ 329 la tonelada y se lo vende a su subsidiaria Duranko paper company en la ciudad de Texas a un precio de USD\$ 470 la tonelada, para tal efecto los estado de resultados del ejercicio 2000 de la empresa Corporación Duranko, S.A. de C.V., son como sigue.

Corporación Duranko, S.A. de C.V. Estado de Resultados 2000

Ventas netas	1,490,778.00	100%
Costo de ventas	<u>1,044,849.00</u>	70%
Utilidad bruta	445,929.00	30%
Gastos de operación	<u>197,338.00</u>	13%
Resultado de operación	<u>248,591.00</u>	17%
Utilidad neta	146,924.00	10%

Determinación del porcentaje de utilidad para obtener el costo adicionado, objeto de estudio:

Conusa Ejercicio 2000

Toneladas comercializadas	3,172
Precios de adquisición por tonelada	329
Precio de venta por tonelada	470

Ventas	1,490,778
Costo	<u>1,044,849</u>
Utilidad bruta	445,929
UB/CU	<u>12.68</u>

Comentario

En este caso se utilizara el método de costo adicionado el cual debe aplicarse cuando existe un proveedor independientemente que surte mercancía a una empresa del grupo la cual a su vez la suerte a otra empresa relacionada con ella, en este caso lo que debe validarse es el precio al que vende Conusa México a su subsidiaria Duranko Paper Company (USA) partiendo de la base de que el papel adquirido al proveedor independiente es el surtido a la empresa relacionada.

El método del costo adicionado produce operación confiable cuando se tiene en cuenta para su validación dos cuestiones, primero: que el precio de adquisición de las materias primas sea un precio de mercado libre y por ende el proveedor sea una empresa independiente y segundo: que la razón utilidad bruta / costo de ventas de empresa en cuestión se encuentre dentro del rango de las empresas seleccionadas como comparables.

La ley de Impuesto Sobre la Renta mexicana en el Artículo 216 contempla el método de Costo Adicionado así como la OECD, quien lo considera como un método tradicional o directo al cual se le debe de dar preferencia ante cualquier otro cuando las características de la operación así lo ameriten, la ley de Impuesto Sobre la Renta menciona la siguiente forma:

$$\text{Precio de venta}^1 = \text{Costo de adquisición}^2 + \left[\frac{\text{Utilidad bruta}^3}{\text{Costo de Ventas}} \right]$$

1.- Precio de venta.

La formula da como resultado el precio al que debe enajenarse las mercancías entre partes relacionadas (CONUSA y Duranko paper company).

2.- Costo de adquisición.

Es el costo al que se adquieren los bienes de un proveedor independiente (no relacionado) razón por la cual es un indicador sumamente solido que invalida cualquier manipulación de costo.

3.- Razón Utilidad bruta/Costo de Ventas.

Esta razón es la propia de empresas en estudio siempre que esta sea válida como una razón que se encuentre en el rango arm's length fijado por las empresas comparables.

Al igual que con el método de precios de reventa el estudio se dará cuenta que a la hora de resolver la formula los datos de costo de adquisición y la razón utilidad bruta/costo de ventas son indudablemente datos íntegros y por ende el precio de transferencia será necesariamente un precio valido que cumplirá indiscutiblemente con el principio arm's length.

Razón Utilidad bruta/Costo de ventas

2000						
	Albermarle Corp.	Alliance Forest Products Inc.	Bukeye Techonologies Inc.	Chesapeake Corp.	Longview Fibre Corp.	NL Industries Inc.
Toneladas comerciadas	4,527	3,297	3,788	3,040	4,682	4,369
Precio de adquisición por tonelada	321	376	314	339	359	338
Precio de venta por tonelada	480	520	460	510	490	500
Ventas	2,173,040	1,714,607	1,742,352	1,550,533	2,294,288	2,184,337
Costo	1,455,469	1,238,873	1,188,709	1,029,504	1,683,092	1,475,316
Utilidad bruta	717,571	475,734	553,643	521,029	611,196	709,021
UB/CV	49.30%	38.40%	46.58%	50.61%	36.31%	48.06%

1999						
	Albermarle Corp.	Alliance Forest Products Inc.	Bukeye Techonologies Inc.	Chesapeake Corp.	Longview Fibre Corp.	NL Industries Inc.
Toneladas comerciadas	3,711	2,947	2,746	1,642	3,202	3,832
Precio de adquisición por tonelada	388	401	323	376	369	360
Precio de venta por tonelada	500	540	480	530	510	520
Ventas	1,855,638	1,591,142	1,317,925	870,209	1,632,958	1,992,656
Costo	1,255,838	1,181,498	88,218	617,256	1,180,573	1,378,877
Utilidad bruta	599,800	409,644	1,229,707	252,953	452,385	613,779
UB/CV	47.76%	34.67%	1393.94%	40.98%	38.32%	44.51%

1998						
	Albermarle Corp.	Alliance Forest Products Inc.	Bukeye Technologies Inc.	Chesapeake Corp.	Longview Fibre Corp.	NL Industries Inc.
Toneladas comercializadas	3,132	2,503	2,720	3,419	2,779	3,281
Precio de adquisición por tonelada	328	388	315	370	349	339
Precio de venta por tonelada	495	535	475	525	505	515
Ventas	1,550,516	1,339,129	1,291,910	1,795,116	1,403,212	1,689,909
Costo	1,026,068	970,711	856,285	1,266,440	969,548	1,112,870
Utilidad bruta	524,448	368,418	435,625	528,676	433,664	577,039
UB/CV	51.11%	37.95%	50.87%	41.75%	44.73%	51.85%

1997						
	Albermarle Corp.	Alliance Forest Products Inc.	Bukeye Technologies Inc.	Chesapeake Corp.	Longview Fibre Corp.	NL Industries Inc.
Toneladas comercializadas	3,322	2,136	2,266	3,108	2,922	3,223
Precio de adquisición por tonelada	333	401	325	356	383	385
Precio de venta por tonelada	504	544	484	534	524	524
Ventas	1,674,074	1,162,103	1,096,953	1,659,561	1,501,782	1,688,800
Costo	1,107,390	857,432	737,386	1,105,436	1,117,980	1,240,578
Utilidad bruta	566,684	304,671	359,567	554,125	383,802	448,222
UB/CV	51.17%	35.53%	48.76%	50.13%	34.33%	36.13%

1996						
	Albermarle Corp.	Alliance Forest Products Inc.	Bukeye Technologies Inc.	Chesapeake Corp.	Longview Fibre Corp.	NL Industries Inc.
Toneladas comerciadas	2,937	2,123	2,106	3,833	2,752	3,326
Precio de adquisición por tonelada	334	382	326	382	356	366
Precio de venta por tonelada	497	537	477	527	507	517
Ventas	1,459,906	1,139,783	1,004,562	2,020,135	1,395,464	1,719,364
Costo	982,067	809,885	687,321	1,464,450	980,912	1,218,253
Utilidad bruta	477,839	329,898	317,241	555,685	414,552	501,111
UB/CV	48.66%	40.73%	46.16%	37.94%	42.26%	41.13%

Calculo del rango Arm's Length para el margen de utilidad con empresas independientes en operaciones comparables

Albermarle Corp.

No.	Año	Margen			
1	1999	47.76%			
2	1996	48.66%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=2$	48.66%
3	2000	49.30%	Mediana	$5+1=6/2=3$	49.30%
4	1998	51.11%	Percentil septuagésimo	$3-1=2+2=4$	51.11%
5	1997	51.17%			

Alliance Forest Products Inc.

No.	Año	Margen			
1	1999	34.67%			
2	1997	35.53%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=2$	35.53%
3	1998	37.95%	Mediana	$5+1=6/2=3$	37.95%
4	2000	38.40%	Percentil septuagésimo	$3-1=2+2=4$	38.40%
5	1996	40.73%			

Bukey Technologies Inc.

No.	Año	Margen			
1	1996	46.16%			
2	2000	46.58%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=2$	46.58%
3	1999	48.38%	Mediana	$5+1=6/2=3$	48.38%
4	1997	48.76%	Percentil septuagésimo	$3-1=2+2=4$	48.76%
5	1998	50.87%			

Chesapeake Corp.

No.	Año	Margen			
1	1996	37.94%			
2	2000	40.98%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=2$	40.98%
3	1998	41.75%	Mediana	$5+1=6/2=3$	41.75%
4	1997	50.13%	Percentil septuagésimo	$3-1=2+2=4$	50.13%
5	2000	50.61%			

Longview Fibre Corp.

No.	Año	Margen			
1	1997	34.33%			
2	2000	36.31%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=2$	36.31%
3	1999	38.32%	Mediana	$5+1=6/2=3$	38.32%
4	1996	42.26%	Percentil septuagésimo	$3-1=2+2=4$	42.26%
5	1998	44.73%			

NL Industries Inc.

No.	Año	Margen			
1	1997	36.13%			
2	1996	41.13%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=2$	41.13%
3	1999	44.51%	Mediana	$5+1=6/2=3$	44.51%
4	2000	48.06%	Percentil septuagésimo	$3-1=2+2=4$	48.06%
5	1998	51.85%			

Lugar	Empresa	Margen
1	Alliance Forest Products Inc.	37.95%
2	Longview Fibre Corp.	38.32%
3	Chesapeake Corp.	41.75%
4	NL Industries Inc.	44.51%
5	Bukeye Techonologies Inc.	48.38%
6	Albermarle Corp.	49.30%

Mediana

Número de elementos	6
Adición a la unidad	<u>1</u>
Suma	7
Entre:	<u>2</u>
MEDIANA	<u><u>3.50</u></u>

Valor de la Mediana

Dato 4	44.51
Dato 3	<u>41.75</u>
Diferencia	2.76
Por el número decimal	<u>0.50</u>
Resultado	1.38
Valor del entero	<u>41.75</u>
VALOR DE LA MEDIANA	<u><u>43.13</u></u>

Percentil Vigésimo Quinto

Número de elementos	3.50
Adición a la unidad	<u>1</u>
Suma	4.50
Entre:	<u>2</u>
MEDIANA	<u><u>2.25</u></u>

Límite inferior Percentil Vigésimo Quinto

Datos 2	38.32
---------	-------

Datos 3	41.75
Datos 2	<u>38.32</u>
Diferencia	3.43
Por:	
Número decimal	0.25 <u>0.86</u>
LÍMITE INFERIOR PERCENTIL VIGESIMO QUINTO	<u><u>39.18</u></u>

Percentil Septuagésimo Quinto

Mediana	3.50
Restar la utilidad	<u>1</u>
Diferencia	2.50
Más:	
Percentil Vigésimo Quinto PERCENTIL SEPTUGESOMO QUINTO	<u><u>2.25</u></u> <u><u>4.75</u></u>

Límite Inferior Percentil Septuagésimo Quinto

Datos 4	44.51
Datos 5	48.38
Datos 4	<u>44.51</u>
Diferencia	3.87
Por:	
Número decimal	0.75 <u>2.90</u>
LÍMITE SUPERIOR PERCENTIL SEPTUAGESIMO QUINTO	<u><u>47.41</u></u>

Límite Inferior	39.18
Mediana	43.13
Límite Superior	47.41

Utilidad bruta/Costo de venta de CONUSA

Margen	Resultado
42.68	Si cumple

Si cumple con el principio Arm's Length.

Costo adicionado

$$P = A \left[1 + \frac{U}{C} \right]$$

P = Precio de venta.

A = Costo de adquisición.

U = Utilidad bruta.

C = Costo de ventas.

$$\text{Precio de venta} = 329 \left[1 + 0.427 \right]$$

Precio de venta =	\$470	Dólares/Tonelada
-------------------	-------	------------------

Comentarios

El método de costo adicionado es utilizado principalmente cuando existe un gran proveedor (como podría ser una empresa petrolera, minera, cartonera etcétera...), independientemente que le vende a una empresa de compra cuando esta ultima le vende dichos productos a una empresa relacionada.

Lo que se busco al aplicar el método de costo adicionado fue el validar el precio al que CONUSA (empresa de compras) vendió dichos productos a su filial Duranko Paper Company (USA), el precio de adquisición fue de \$329.00 dólares siendo el precio de venta de \$ 470 por tonelada, siendo el precio de adquisición resultado de una o varias operaciones con uno a varios proveedores independientes se puede afirmar que el costo es un precio no manipulado (\$ 329 dólares), sin embargo el precio de \$470 dólares operado entre partes independientes debió validarse, el análisis que se realizo es contundente y probó sin lugar a dudas que se trata de un precio que se cumple con el principio Arm's Length.

3.3.4. Método de Márgenes Transaccionales.

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

Algunos de los indicadores de utilidad más utilizados en la aplicación de este método son el Margen Operativo (MO), el Margen de Costo Adicionado Neto (MCAN) y el Retorno Sobre Activos (ROA), entre otros. Estos indicadores resultan ser menos sensibles a las diferencias que afectan a las operaciones y a las diferencias en cuanto a funciones y riesgos.

Este método revisa el margen neto de utilidad relativo a una base la cual podría ser:

- Costos
- Ventas
- Activos

****Márgenes que el contribuyente obtiene en una operación controlada***

En la práctica lo que se estudia es el margen neto que obtienen empresas comparables en operaciones independientes.

Para estos efectos es necesario determinar sobre las empresas independientes.

1. Si la empresa o empresas son comparables.
2. Si las transacciones son comparables.
3. Que ajustes deben aplicarse para obtener resultados confiables.

****Márgenes netos (ventajas)***

Los márgenes netos son:

- Retorno sobre activos.
- Utilidad neta sobre ventas.
- Utilidad neta sobre capital contable.
- Otros relacionados con la utilidad neta.

Son poco factibles de ser manipulados cuando se trata de empresas independientes comparables a diferencia del simple precio de venta.

El utilizar márgenes netos como indicador de los precios de transferencia deja fuera el análisis funcional, por lo que se puede arribar a un buen indicador sin contar necesariamente con grandes componentes de información de empresas independientes.

****Limitaciones del método de márgenes transaccionales***

El método se aplica sobre una sola empresa del grupo sin considerar su contraparte, la conclusión de la aplicación del método unilateralmente puede atribuir a una de las empresas del grupo multinacional un nivel de utilidades que implícitamente dejaría a las demás empresas del grupo con un nivel de utilidades elevadísimas o sumamente reducidas, al hacer el estudio de manera unilateral el efecto en las otras empresas del grupo no es considerado, siendo que la utilidad total del grupo es una, un análisis como el anterior podría llegar a conclusiones inverosímiles.

Otro enfoque que eventualmente podría suceder radica en la posibilidad de que la administración fiscal recurriera a la información del competidor de la empresa en cuestión y en base a sus indicadores emitiera liquidación sin dar oportunidad a la empresa en cuestión de estudiar su situación y defenderse.

Otra limitación del método es su aplicación aunque es un hecho que el método pretende medir márgenes netos, supóngase por un momento que al aplicar el método se concluye que existe la necesidad de corregir la utilidad hacia arriba, la siguiente pregunta sería como deberá corregirse y por consiguiente cómo afectará entonces la utilidad fiscal del contribuyente y determinarse el impuesto neto.

****Guía de aplicación***

Los precios pueden ser afectados por:

- Calidades
- Cantidades
- Funciones
- Estrategias

Sin embargo las utilidades de operación son menos vulnerables y por ende pueden ser mejores indicadores.

Es importante aclarar que los márgenes en ocasiones no pueden ser buenos indicadores especialmente cuando se aplican en mercados con distintas economías o mercados con distintos niveles de ingreso y de utilidad.

Es recomendable por tanto que las empresas independientes a comparar cubran el mismo mercado que la empresa relacionada.

Para que las empresas (asociadas e independientes) comparables deben ser sumamente similares existen por tanto varios factores adicionales al producto o las funciones que pueden hacer o influir significativamente en la viabilidad de la comparabilidad y por ende en la confiabilidad y por ende en la confiabilidad del análisis del margen neto.

****Factores de discrepancia***

Existe una serie de factores que pueden minar la confiabilidad del método estos son:

- a) Los márgenes netos pueden estar influenciados por algunos factores que no tienen un efecto relevante en los márgenes brutos y en los precios como son los gastos de operación dada la eficiencia de la empresa.
- b) Los márgenes netos pueden estar influenciados por factores como: la posición competitiva, gastos de publicidad. El efecto de estos gastos pueden incluir en los precios y en los márgenes brutos, el efecto de estos factores es difícil de eliminar.

Adicionalmente los márgenes netos pueden estar afectados por los siguientes factores:

- Amenaza de penetración de mercados por nuevas compañías.
- Posición competitiva.
- Estrategia individual.
- Eficiencia administrativa.
- Amenaza de productos sustitutos.
- Estructura de costos (edad de la planta y el equipo).
- Costo de capital (reinversión de utilidades o préstamos).
- Grado de experiencia en el ramo del negocio (nuevo o viejo).

Cada uno de estos factores pueden estar influenciados por varios factores más, por ejemplo:

El grado de amenaza por penetración al mercado de nuevas compañías.

Elementos:

Diferenciación de productos, necesidades de inversión, subsidios gubernamentales, disposiciones y normatividad.

****Ajuste confiable***

La confiabilidad del análisis dependerá de la confiabilidad de los ajustes necesarios para hacer comparables las empresas, debe tenerse presente que a pesar de la comparabilidad de dos empresas aun cuando ambas estén en el mismo sector industrial la capacidad para generar utilidades dependerá de la posición que cada una tenga en el mercado, si una es líder podrá vender a un precio mayor a otra que no lo es.

****Limitación del método de margen neto***

El método de margen neto puede ser utilizado a menos que:

- a) Con información del mismo contribuyente los márgenes netos estén determinados en transacciones comparables.
- b) Con información de empresas comparables independientes.

Cuando la comparación se haga con operaciones comparables no controladas de empresas independientes.

Y en todo caso en el supuesto de que existan diferencias relevantes entre las empresas asociadas y las independientes éstas se rectifiquen con ajustes confiables.

****Consistencia en la aplicación del método***

Para efecto de una correcta comparación de empresas debe aplicarse la metodología consistentemente.

Los márgenes netos deben medirse bajo bases consistentes tanto para las empresas asociadas y las independientes.

En el caso de conceptos como la depreciación, las reservas o las prohibiciones que deben estudiarse deben éstas sujetarse para determinar bajo las mismas bases la utilidad de operación y por ende los márgenes netos.

****Intangibles implícitos***

Para poder aplicar correctamente el método, varias consideraciones deben tomarse en cuenta para la elección del margen utilizado, en este caso podría clasificar:

- Corrección del valor del activo por intangibles no incorporados.
- Sistemas de costos
 - Costos absorbentes
 - Costos directos
 - Costos standard

****Utilidades controladas específicas***

Para efectos de la correcta aplicación del método, éste debe tomar únicamente las utilidades de la empresa relacionada que sean atribuibles a las transacciones controladas específicas, y no el total de utilidades generadas por la empresa relacionada incluyendo aquellas que realizó con partes independientes.

De igual manera al revisar empresas independientes las transacciones que éstas realizan que no sean comparables deben ser descartadas inclusive aquellas que eventualmente realicen con sus mismas empresas relacionadas.

****Empresas comparables a elegir***

La empresa independiente comparable que debe elegirse debe ser aquella que más se asemeje a la empresa relacionada. Deberá ponerse especial cuidado en no aplicar este método cuando existan bienes intangibles valiosos o activos no comparables.

Debe tomarse información de varios años para evitar el efecto de:

- La vida del producto fluctuaciones económicas del contador público.
- Ciclos de vida del negocio.

El tomar varios años atenúa el efecto de los ciclos económicos y hace comparables a las empresas dado que los ciclos económicos las afectarán de la misma manera.

Cuando se utiliza el método de márgenes netos es importante utilizar rangos, su utilización elimina el efecto de las características de los negocios, éste permitirá atenuar los resultados que ocurren bajo una diversidad de condiciones comerciales y financieras.

Los márgenes netos eliminan el efecto de las funciones incurridas (en otras palabras eliminan el efecto de los gastos de venta, administración y distribución) cosa que no sucede con los márgenes brutos.

Las empresas pueden tener diferencias importantes en su utilidad bruta y de todas formas arrojarán en general y en promedio niveles similares de utilidades netas.

CASO PRÁCTICO

Corporativo Duranko, S.A. de C.V.

Relacionada con Duranko Paper Company (USA)

Para confirmar los resultados obtenidos de la aplicación del Método de Costo Adicionado.

Procedimiento de confirmación

Siguiendo la regla del “Best Method Rule” los resultados favorables de la aplicación del método de precio de reventa para las empresas CONUSA relacionada debe ser confirmada con la aplicación de alguna metodología adicional que refuerce las conclusiones a las que se arribo, aplicando el método de márgenes transaccionales, utilizando como indicadores las siguientes seis razones financieras:

1. Utilidad bruta/costo de ventas.
2. Utilidad de operaciones/venta netas.
3. Utilidad neta/ventas netas.
4. Utilidad bruta/costo de ventas.
5. Utilidad neta/capital contable.
6. Utilidad neta/activo total.

Las razones financieras se aplicaran a los ejercicios de 1996 al 2000 de las 6 empresas comparables con objeto de determinar un rango estadístico y verificar que el mismo indicador sobre la empresa CONUSA por ende cumpla con el principio Arm`s Length.

Para tal efecto realizaremos el siguiente trabajo:

Primera etapa: Concentraremos la información financiera de Conusa (seis empresas comparables).

Segunda etapa: Calcularemos las razones financieras utilizando procedimientos estadísticos.

Tercera etapa: Conclusión del estudio.

En su caso realizaremos los ajustes necesarios.

Transacciones de Utilidad de Operación.

La compañía Corporación Duranko, S.A. de C.V., se ubicara dentro de las empresas dedicadas a la industria del papel, para su operación adquiere de la fabrica de papel Santo Tomas, S.A.de C.V., sus insumos para después vender el papel industrial a su subsidiaria en Texas, Estados Unidos, la empresa denominada Duranko Paper Company.

En razón de que ambas empresas están relacionadas, se pretende probar a través de este estudio, basándonos en indicadores financieros, que la empresa Corporación Duranko S.A. de C.V., se encuentra dentro del rango de mercado de empresas independientes seleccionadas como comparables y que por lo tanto cumple con el Principio Arm`s Length.

Criterios de comparabilidad

1. Actividad

Todas las empresas están dentro de la industria del papel, llevan el mismo proceso operativo, en cuanto a que se utilizan los mismos insumos y su práctica es similar.

2. Proveeduría

Los proveedores de las seis empresas elegidas son proveedores independientes no relacionados.

3. Clientes

Los clientes de las seis empresas elegidas son clientes independientes no relacionados.

4. Mercado

Las seis empresas elegidas operan en el mismo mercado que la empresa analizada (América del Norte)

5. Información financiera

La información financiera se integro partiendo de principios contables norteamericanos.

6. Filtro financiero

Se eligieron a las seis empresas con activos totales dentro de un rango de 1'000,000 a 2'000,000 de dólares.

Indicadores Financieros

1. Utilidad bruta/ventas netas

Indica el rendimiento antes de gastos de operación, financieros e impuestos en relación a las ventas.

2. Utilidad de operación/ventas netas

Indica el rendimiento descontando el costo de ventas y los gastos de operación.

3. Utilidad neta/Vetas netas

Indica el rendimiento descontando costos, gastos de operación, financieros, otros gastos e impuestos sobre ventas.

4. Utilidad neta/costos de Ventas

El margen de utilidad.

5. Utilidad neta/Capital contable

Esta razón nos indica el rendimiento neto descontando costo, gastos de operación, gastos financieros e impuestos sobre el capital contable (sobre la inversión de los accionistas)

6. Utilidad neta/Activo total

Esta razón nos indica el rendimiento neto descontando costos, gastos de operación, financieros e impuestos sobre los activos totales de la empresa en cuestión.

Razones financieras de CONUSA

	2000
Activo Total	2,434,329
Pasivo Total	1,612,633
Capital Contable	821,696
Ventas netas	1,490,778
Costo de ventas	1,044,849
Utilidad bruta	445,929
Gastos de operación	197,338
Resultado de operación	248,591
Utilidad neta	146,924

Razones financieras

Utilidad bruta/Ventas netas	29.91%
Utilidad de operación/Ventas netas	16.68%
Utilidad neta/Ventas netas	9.86%
Utilidad bruta/costo de ventas	42.68%
Utilidad neta/Capital Contable	17.88%
Utilidad neta/Activo Total	6.04%

Información Financiera de las Empresas Comparables

Información Financiera 2000	Albemarle Corp.	Aliance Forest Products Inc.	Buckeye Technologies Inc	Chesapeake Corp.	Longview Fibre Corp.	NL Industries Inc.
Activo Total	2,325,214	2,572,306	2,146,326	3,649,329	3,342,579	2,654,373
Pasivo Total	1,001,549	1,602,507	1,152,872	2,822,315	2,211,424	1,838,519
Capital Contable	1,323,665	969,799	993,454	827,014	1,131,155	815,854
Ventas netas	2,173,040	1,714,607	1,742,353	1,550,533	2,294,288	2,184,337
Costo de ventas	1,455,469	1,238,873	1,188,709	1,029,504	1,683,092	1,475,316
Utilidad bruta	717,571	475,734	553,644	521,029	611,196	709,021
Gastos de operación	306,542	150,090	137,840	234,463	180,910	324,880
Resultado de operación	411,029	325,644	415,804	286,566	430,286	384,141
Utilidad neta	241,037	133,657	136,329	126,525	298,566	273,665
Razones financieras						
Utilidad bruta/Ventas netas	33.02%	27.75%	31.78%	33.60%	26.64%	32.46%
Utilidad de operación/Ventas netas	18.91%	18.99%	23.86%	18.48%	18.75%	17.59%
Utilidad neta/Ventas netas	11.09%	7.80%	7.82%	8.16%	13.01%	12.53%
Utilidad bruta/costo de ventas	49.30%	38.40%	46.58%	50.61%	36.31%	48.06%
Utilidad neta/Capital Contable	18.21%	13.78%	13.72%	15.30%	26.39%	33.54%
Utilidad neta/Activo Total	10.37%	5.20%	6.35%	3.47%	8.93%	10.31%

Información Financiera 1999						
	Albemarle Corp.	Aliance Forest Products Inc.	Buckeye Technologies Inc	Chesapeake Corp.	Longview Fibre Corp.	NL Industries Inc.
Activo Total	2,092,920	2,621,522	1,995,719	1,912,279	2,557,471	2,316,842
Pasivo Total	1,016,809	1,272,671	1,017,005	1,302,059	1,670,792	1,622,180
Capital Contable	1,076,111	1,348,851	978,714	610,220	886,679	694,662
Ventas netas	1,855,638	1,591,142	1,317,925	870,209	1,632,958	1,992,656
Costo de ventas	1,255,838	1,181,498	888,218	617,256	1,180,573	1,378,877
Utilidad bruta	599,800	409,644	429,707	252,953	452,385	613,779
Gastos de operación	313,284	157,134	97,292	139,076	132,159	294,695
Resultado de operación	286,516	252,510	332,415	113,877	320,226	319,084
Utilidad neta	194,857	194,486	152,413	101,126	172,143	357,764
Razones financieras						
Utilidad bruta/Ventas netas	32.32%	25.75%	32.60%	29.07%	27.70%	30.80%
Utilidad de operación/Ventas netas	15.44%	9.88%	7.38%	15.98%	8.09%	14.79%
Utilidad neta/Ventas netas	10.50%	12.22%	11.56%	11.62%	10.54%	17.95%
Utilidad bruta/costo de ventas	47.76%	34.67%	48.38%	40.98%	38.32%	44.51%
Utilidad neta/Capital Contable	18.11%	14.42%	15.57%	16.57%	19.41%	51.50%
Utilidad neta/Activo Total	9.31%	7.42%	7.64%	5.29%	6.73%	15.44%

Información Financiera 1998						
	Albemarle Corp.	Aliance Forest Products Inc.	Buckeye Technologies Inc	Chesapeake Corp.	Longview Fibre Corp.	NL Industries Inc.
Activo Total	1,771,317	2,186,590	1,940,575	1,849,891	2,353,528	2,181,564
Pasivo Total	918,335	1,154,563	1,021,185	1,012,586	1,380,383	1,193,711
Capital Contable	852,982	1,032,027	919,390	837,305	973,145	987,853
Ventas netas	1,550,516	1,339,129	1,291,910	1,795,116	1,403,212	1,689,909
Costo de ventas	1,026,068	970,711	856,285	1,266,440	969,548	1,112,870
Utilidad bruta	524,448	368,418	435,625	528,676	433,664	577,039
Gastos de operación	255,177	142,577	194,300	268,587	120,536	253,099
Resultado de operación	269,271	225,841	241,325	260,089	313,128	323,940
Utilidad neta	159,981	151,963	113,365	164,219	132,482	169,803
Razones financieras						
Utilidad bruta/Ventas netas	33.82%	27.51%	33.72%	29.45%	30.91%	34.15%
Utilidad de operación/Ventas netas	17.37%	16.86%	18.68%	14.49%	22.32%	19.17%
Utilidad neta/Ventas netas	10.32%	11.35%	8.77%	9.15%	9.44%	10.05%
Utilidad bruta/costo de ventas	51.11%	37.95%	50.87%	41.75%	44.73%	51.85%
Utilidad neta/Capital Contable	18.76%	14.72%	12.33%	19.61%	13.61%	17.19%
Utilidad neta/Activo Total	9.03%	6.95%	5.84%	8.88%	5.63%	7.78%

Información Financiera 1997						
	Albemarle Corp.	Aliance Forest Products Inc.	Buckeye Technologies Inc	Chesapeake Corp.	Longview Fibre Corp.	NL Industries Inc.
Activo Total	1,791,677	2,083,912	1,847,491	1,841,704	2,450,307	2,215,289
Pasivo Total	748,179	1,262,732	995,481	990,445	1,576,599	1,403,713
Capital Contable	1,043,498	821,180	852,010	851,259	873,708	811,576
Ventas netas	1,674,074	1,162,103	1,096,953	1,659,561	1,501,782	1,688,800
Costo de ventas	1,107,390	857,432	737,386	1,105,436	1,117,980	1,240,578
Utilidad bruta	566,684	304,671	359,567	554,125	383,802	448,222
Gastos de operación	283,820	135,853	134,190	323,761	123,983	200,100
Resultado de operación	282,864	168,818	225,377	230,364	259,819	248,122
Utilidad neta	161,376	117,405	104,612	152,675	164,680	180,314
Razones financieras						
Utilidad bruta/Ventas netas	33.85%	26.22%	32.78%	33.39%	25.56%	26.54%
Utilidad de operación/Ventas netas	16.90%	14.53%	20.55%	13.88%	17.30%	14.69%
Utilidad neta/Ventas netas	9.64%	10.10%	9.54%	9.20%	10.97%	10.68%
Utilidad bruta/costo de ventas	51.17%	35.53%	48.76%	50.13%	34.33%	36.13%
Utilidad neta/Capital Contable	15.46%	14.30%	12.28%	17.94%	18.85%	22.22%
Utilidad neta/Activo Total	9.01%	5.63%	5.66%	8.29%	6.72%	8.14%

Información Financiera 1996						
	Albemarle Corp.	Aliance Forest Products Inc.	Buckeye Technologies Inc	Chesapeake Corp.	Longview Fibre Corp.	NL Industries Inc.
Activo Total	1,475,609	2,003,754	1,673,473	2,249,593	2,030,860	2,129,633
Pasivo Total	694,742	1,257,415	932,958	1,431,670	1,232,798	1,284,281
Capital Contable	780,867	746,339	740,515	817,923	798,062	845,352
Ventas netas	1,459,906	1,139,783	1,004,562	2,020,135	1,395,464	1,719,364
Costo de ventas	982,067	809,885	687,321	1,464,450	980,912	1,218,253
Utilidad bruta	477,839	329,898	317,241	555,685	414,552	501,111
Gastos de operación	231,017	177,244	146,121	268,863	192,111	309,489
Resultado de operación	246,822	152,654	171,120	286,822	222,441	191,622
Utilidad neta	112,176	91,292	100,285	152,482	125,666	138,831
Razones financieras						
Utilidad bruta/Ventas netas	32.73%	28.94%	31.58%	27.51%	29.71%	29.15%
Utilidad de operación/Ventas netas	16.91%	13.39%	17.03%	14.20%	15.94%	11.14%
Utilidad neta/Ventas netas	7.68%	8.01%	9.98%	7.55%	9.01%	8.07%
Utilidad bruta/costo de ventas	48.66%	40.73%	46.16%	37.94%	42.26%	41.13%
Utilidad neta/Capital Contable	14.37%	12.23%	13.54%	18.64%	15.75%	16.42%
Utilidad neta/Activo Total	7.60%	4.56%	5.99%	6.78%	6.19%	6.52%

CONUSA

Utilidad bruta/Costo de ventas

Albemarle Corp.

No.	Año	Margen				
1	1999	47.76%				
2	1996	48.66%	Percentil vigésimo quinto	3+1=4/2=	2	48.66%
3	2000	49.30%	Mediana	5+1=6/2=	3	49.30%
4	1998	51.11%	Percentil septuagésimo quinto	3-1=2+2=	4	51.11%
5	1997	51.17%				

Aliance Forest Products Inc.

No.	Año	Margen				
1	1999	34.67%				
2	1997	35.53%	Percentil vigésimo quinto	3+1=4/2=	2	35.53%
3	1998	37.95%	Mediana	5+1=6/2=	3	37.95%
4	2000	38.40%	Percentil septuagésimo quinto	3-1=2+2=	4	38.40%
5	1996	40.73%				

Buckeye Technologies Inc

No.	Año	Margen				
1	1996	46.16%				
2	2000	46.58%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	46.58%
3	1999	48.38%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	48.38%
4	1997	48.76%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	48.76%
5	1998	50.87%				

Chesapeake Corp.

No.	Año	Margen				
1	1996	37.94%				
2	1999	40.98%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	40.98%
3	1998	41.75%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	41.75%
4	1997	50.13%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	50.13%
5	2000	50.61%				

Longview Fibre Corp.

No.	Año	Margen				
1	1997	34.33%				
2	2000	36.31%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	36.31%
3	1999	38.32%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	38.32%
4	1996	42.26%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	42.26%
5	1998	44.73%				

NL Industries Inc.

No.	Año	Margen				
1	1997	36.13%				
2	1996	41.13%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	41.13%
3	1999	44.51%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	44.51%
4	2000	48.06%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	48.06%
5	1998	51.85%				

CONUSA
Rango Arm's Length

No.	Empresa	Mediana					
	Aliance Forest						
1	Products Inc.	37.95%					
2	Longview Fibre Corp.	38.32%					
3	Chesapeake Corp.	41.75%	Percentil vigésimo quinto	$3.5+1=$	$4.5/2=$	2.25	38.32%
4	NL Industries Inc.	44.51%	Mediana	$6+1=$	$7/2=$	3.5	44.51%
5	Buckeye Technologies Inc	48.38%	Percentil septuagésimo quinto	$3.5-1=$	$2.5+2.25=$	4.75	48.38%
6	Albemarle Corp.	49.30%					

Corporación Duranko, S.A. de C.V.

Margen	Resultado
42.68	Sí cumple

Sí cumple con Arm's Length

CONUSA
Utilidad bruta/Ventas netas

Albemarle Corp.

No.	Año	Margen				
1	1999	32.32%				
2	1996	32.73%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	32.73%
3	2000	33.02%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	33.02%
4	1998	33.82%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	33.82%
5	1997	33.85%				

Aliance Forest Products Inc.

No.	Año	Margen				
1	1999	25.75%				
2	1997	26.22%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	26.22%
3	1998	27.51%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	27.51%
4	2000	27.75%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	27.75%
5	1996	28.94%				

Buckeye Technologies Inc

No.	Año	Margen				
1	1996	31.58%				
2	2000	31.78%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	31.78%
3	1999	32.60%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	32.60%
4	1997	32.78%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	32.78%
5	1998	33.72%				

Chesapeake Corp.

No.	Año	Margen				
1	1996	27.51%				
2	1999	29.07%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	29.07%
3	1998	29.45%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	29.45%
4	1997	33.39%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	33.39%
5	2000	33.60%				

Longview Fibre Corp.

No.	Año	Margen				
1	1997	25.56%				
2	2000	26.64%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	26.64%
3	1999	27.70%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	27.70%
4	1996	29.71%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	29.71%
5	1998	30.91%				

NL Industries Inc.

No.	Año	Margen				
1	1997	26.54%				
2	1996	29.15%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	29.15%
3	1999	30.80%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	30.80%
4	2000	32.46%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	32.46%
5	1998	34.15%				

Corporación Duranko, S.A. de C.V.

No.	Empresa	Mediana				
1	Aliance Forest Products Inc.	27.51%				
2	Longview Fibre Corp.	27.70%				
3	Chesapeake Corp.	29.45%	Percentil vigésimo quinto	$3.5+1=$	$4.5/2=$	2.25 27.70%
4	NL Industries Inc.	30.80%	Mediana	$6+1=$	$7/2=$	3.5 30.80%
5	Buckeye Technologies Inc	32.60%	Percentil septuagésimo quinto	$3.5-1=$	$2.5+2.25=$	4.75 32.60%
6	Albemarle Corp.	33.02%				

Corporación Duranko, S.A. de C.V.

Margen	Resultado
29.91	Sí cumple

Sí cumple con Arm's Lenght

CONUSA

Utilidad de operación/Ventas netas

Albemarle Corp.

No.	Año	Margen			
1	1999	15.44%			
2	1997	16.90%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2 16.90%
3	1996	16.91%	Mediana	$5+1=6/2=$	3 16.91%
4	1998	17.37%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4 17.37%
5	2000	18.91%			

Aliance Forest Products Inc.

No.	Año	Margen			
1	1996	13.39%			
2	1997	14.53%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2 14.53%
3	1999	15.87%	Mediana	$5+1=6/2=$	3 15.87%
4	1998	16.86%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4 16.86%
5	2000	18.99%			

Buckeye Technologies Inc

No.	Año	Margen				
1	1996	17.03%				
2	1998	18.68%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	18.68%
3	1997	20.55%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	20.55%
4	2000	23.86%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	23.86%
5	1999	25.22%				

Chesapeake Corp.

No.	Año	Margen				
1	1999	13.09%				
2	1997	13.88%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	13.88%
3	1996	14.20%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	14.20%
4	1998	14.49%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	14.49%
5	2000	18.48%				

Longview Fibre Corp.

No.	Año	Margen				
1	1996	15.94%				
2	1997	17.30%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	17.30%
3	2000	18.75%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	18.75%
4	1999	19.61%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	19.61%
5	1998	22.32%				

NL Industries Inc.

No.	Año	Margen				
1	1996	15.94%				
2	1997	17.30%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	17.30%
3	2000	18.75%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	18.75%
4	1999	19.61%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	19.61%
5	1998	22.32%				

Corporación Duranko, S.A. de C.V.
Rango Arm's Length

No.	Empresa	Mediana					
1	Chesapeake Corp. Aliance Forest	14.20%					
2	Products Inc.	15.87%					
3	Albemarle Corp.	16.91%	Percentil vigésimo quinto	$3.5+1=$	$4.5/2=$	2.25	15.87%
4	NL Industries Inc.	17.59%	Mediana	$6+1=$	$7/2=$	3.5	17.59%
			Percentil septuagésimo quinto				
5	Longview Fibre Corp. Buckeye Technologies	18.75%		$3.5-1=$	$2.5+2.25=$	4.75	18.75%
6	Inc	20.55%					

Corporación Duranko, S.A. de C.V.

Margen	Resultado
16.68	Sí cumple

Sí cumple con Arm's Length

CONUSA

Utilidad de neta/Ventas netas

Albemarle Corp.

No.	Año	Margen				
1	1996	7.68%				
2	1997	9.64%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	9.64%
3	1998	10.32%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	10.32%
4	1999	10.50%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	10.50%
5	2000	11.09%				

Aliance Forest Products Inc.

No.	Año	Margen				
1	2000	7.80%				
2	1996	8.01%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	8.01%
3	1997	10.10%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	10.10%
4	1998	11.35%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	11.35%
5	1999	12.22%				

Buckeye Technologies Inc

No.	Año	Margen				
1	2000	7.82%				
2	1998	8.77%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	8.77%
3	1997	9.54%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	9.54%
4	1996	9.98%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	9.98%
5	1999	11.56%				

Chesapeake Corp.

No.	Año	Margen				
1	1996	7.55%				
2	2000	8.16%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	8.16%
3	1998	9.15%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	9.15%
4	1997	9.20%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	9.20%
5	1999	11.62%				

Longview Fibre Corp.

No.	Año	Margen				
1	1996	9.01%				
2	1998	9.44%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	9.44%
3	1999	10.54%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	10.54%
4	1997	10.97%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	10.97%
5	2000	13.01%				

NL Industries Inc.

No.	Año	Margen				
1	1996	9.01%				
2	1998	9.44%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	9.44%
3	1999	10.54%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	10.54%
4	1997	10.97%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	10.97%
5	2000	13.01%				

Corporación Duranko, S.A. de C.V.
Rango Arm's Length

No.	Empresa	Mediana					
1	Chesapeake Corp. Buckeye Technologies	9.15%					
2	Inc Aliance Forest	9.54%					
3	Products Inc.	10.10%	Percentil vigésimo quinto	$3.5+1=$	$4.5/2=$	2.25	9.54%
4	Albemarle Corp.	10.32%		Mediana	$6+1=$	$7/2=$	3.5 10.32%
5	Longview Fibre Corp.	10.54%	Percentil septuagésimo quinto	$3.5-1=$	$2.5+2.25=$	4.75	10.54%
6	NL Industries Inc.	10.68%					

Corporación Duranko, S.A. de C.V.

Margen	Resultado
16.68	Sí cumple

Sí cumple con Arm's Length

CONUSA
Utilidad neta/Capital contable

Albemarle Corp.

No.	Año	Margen				
1	1996	14.37%				
2	1997	15.46%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	15.46%
3	1999	18.11%		Mediana	$5+1=6/2=$	3 18.11%
4	2000	18.21%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	18.21%
5	1998	18.76%				

Aliance Forest Products Inc.

No.	Año	Margen				
1	1996	12.23%				
2	2000	13.78%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	13.78%
3	1997	14.30%		Mediana	$5+1=6/2=$	3 14.30%
4	1999	14.42%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	14.42%
5	1998	14.72%				

Buckeye Technologies Inc

No.	Año	Margen				
1	1997	12.28%				
2	1998	12.33%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	12.33%
3	1996	13.54%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	13.54%
4	2000	13.72%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	13.72%
5	1999	15.57%				

Chesapeake Corp.

No.	Año	Margen				
1	2000	15.30%				
2	1999	16.57%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	16.57%
3	1997	17.94%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	17.94%
4	1996	18.64%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	18.64%
5	1998	19.61%				

Longview Fibre Corp.

No.	Año	Margen				
1	1998	13.61%				
2	1996	15.75%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	15.75%
3	1997	18.85%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	18.85%
4	1999	19.41%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	19.41%
5	2000	26.39%				

NL Industries Inc.

No.	Año	Margen				
1	1996	16.42%				
2	1998	17.19%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	17.19%
3	1997	22.22%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	22.22%
4	2000	33.54%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	33.54%

Corporación Duranko, S.A. de C.V.

Rango Arm's Length

No.	Empresa	Mediana					
1	Buckeye Technologies Inc	13.54%					
2	Aliance Forest Products Inc.	14.30%					
3	Chesapeake Corp.	17.94%	Percentil vigésimo quinto	$3.5+1=$	$4.5/2=$	2.25	14.30%
4	Albemarle Corp.	18.11%		Mediana	$6+1=$	$7/2=$	3.5 18.11%
5	Longview Fibre Corp.	18.85%	Percentil septuagésimo quinto	$3.5-1=$	$2.5+2.25=$	4.75	18.85%
6	NL Industries Inc.	22.22%					

Corporación Duranko, S.A. de C.V.

Margen	Resultado
17.88	Sí cumple

Sí cumple con Arm's Length

CONUSA

Utilidad neta/Activo total

Albemarle Corp.

No.	Año	Margen				
1	1996	7.60%				
2	1997	9.01%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	9.01%
3	1998	9.03%		Mediana	$5+1=6/2=$	3 9.03%
4	1999	9.31%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	9.31%
5	2000	10.37%				

Aliance Forest Products

Inc.

No.	Año	Margen				
1	1996	4.56%				
2	2000	5.20%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	5.20%
3	1997	5.63%		Mediana	$5+1=6/2=$	3 5.63%
4	1998	6.95%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	6.95%
5	1999	7.42%				

Buckeye Technologies Inc

No.	Año	Margen				
1	1997	5.66%				
2	1998	5.84%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	5.84%
3	1996	5.99%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	5.99%
4	2000	6.35%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	6.35%
5	1999	7.64%				

Chesapeake Corp.

No.	Año	Margen				
1	2000	3.47%				
2	1999	5.29%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	5.29%
3	1996	6.78%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	6.78%
4	1997	8.29%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	8.29%
5	1998	8.88%				

Longview Fibre Corp.

No.	Año	Margen				
1	1998	5.63%				
2	1996	6.19%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	6.19%
3	1997	6.72%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	6.72%
4	1999	6.73%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	6.73%
5	2000	8.93%				

NL Industries Inc.

No.	Año	Margen				
1	1996	6.52%				
2	1998	7.78%	Percentil vigésimo quinto	$3+1=4/2=$	2	7.78%
3	1997	8.14%	Mediana	$5+1=6/2=$	3	8.14%
4	2000	10.31%	Percentil septuagésimo quinto	$3-1=2+2=$	4	10.31%
5	1,999	15.44%				

Corporación Duranko, S.A. de C.V.
Rango Arm's Length

No.	Empresa	Mediana					
	Aliance Forest						
1	Products Inc.	5.63%					
2	Buckeye Technologies Inc	5.99%					
3	Longview Fibre Corp.	6.72%	Percentil vigésimo quinto	$3.5+1=$	$4.5/2=$	2.25	5.99%
4	Chesapeake Corp.	6.78%	Mediana	$6+1=$	$7/2=$	3.5	6.78%
			Percentil septuagésimo quinto	$3.5-1=$	$2.5+2.25=$	4.75	8.14%
5	NL Industries Inc.	8.14%					
6	Albemarle Corp.	9.03%					

Corporación Duranko, S.A. de C.V.

Margen	Resultado
6.04	Sí cumple

Sí cumple con Arm's Length

Después de haber realizado el análisis de los indicadores financieros entre las seis empresas comparables y nuestra empresa de estudio, podemos concluir que Corporación Duranko, S.A. de C.V. y su subsidiaria Duranko Paper Company, domiciliada en Texas, Estados Unidos cumple con el principio Arm's Length de acuerdo a la aplicación del Método de Margen Transaccional.

3.3.5. Método de Partición de Utilidades.

Este método consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes, conforme a lo siguiente:

- a) Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las personas relacionadas involucradas en la operación.
- b) La utilidad de operación global se asignará a cada una de las personas relacionadas considerando elementos tales como activos, costos y gastos de cada una de las personas relacionadas, con respecto a las operaciones entre dichas partes relacionadas.

Consiste en determinar la aportación a la utilidad de operación de todas las empresas que intervienen en una operación controlada, para luego distribuir la utilidad proporcionalmente, de la misma manera en que lo hubieran hecho partes independientes, considerando elementos tales como activos, funciones, riesgos, costos y gastos.

Este método de participación de utilidades se aplica cuando las transacciones controladas de ambas empresas están sumamente relacionadas, como sería el caso de una empresa del grupo dentro de la industria química, en un caso planteado aquí las empresas independientes podrían establecer una empresa y acordar la forma en que dividirán las utilidades, el método de división de utilidades en consecuencia buscará asignar las utilidades de la manera en que las empresas independientes hubieran esperado obtenerlas en condición similares.

***Procedimiento**

El método de división de utilidades primero identifica la utilidad a ser asignada entre el número de empresas que intervienen en el proceso controlado y posteriormente reasigna la utilidad global de acuerdo con una base de prorrateo económica válida que asemeje a la división que hubiera correspondido a empresas independientes en operaciones comparables.

La utilidad a distribuir puede ser la utilidad total o en su caso, la utilidad residual, está última cuando después de aplicado algún método siendo un residual difícil de asignar como podrán ser una utilidad que provenga de un intangible de gran valor o en ocasiones cuando éstos son únicos.

Las utilidades deben asignarse considerando los activos utilizados, los riesgos asumidos y funciones desempeñadas, criterios que deben aplicarse considerando los precios de mercados, como son:

- Porcentajes de división de utilidades.
- Tasas de retorno de empresas independientes comparables.

***Limitaciones del método de participación de utilidades**

La información de mercado externo es poco disponible y entre menos se use la información del mercado externo menos probable será entonces la aplicación correcta del método.

Este método combina todos los métodos anteriores y prácticamente reasigna la utilidad global en base a la utilidad mínima considerando cualquiera de los métodos anteriores como pueden ser precio comparable no controlado, precio de reventa, costo adicionado, participación de utilidades o el de márgenes transaccionales de

utilidad de operación una vez determinada y asignada la utilidad por cada una de las empresas relacionadas, si quedará utilidad residual sin asignar tomando en cuenta los intangibles significativos, entendiendo por intangibles significativos los cargos entre compañías del grupo por el uso de marcas, patentes o cualquier otro concepto que signifique una aplicación en el estado de resultados sobre bienes o derechos que no se pueden tocar, medir o pasar (artículo 5 LIVA).

En el método residual de participaciones involucra entonces el juego de los intangibles significativos (patentes, marcas y otros).

Para poder reasignar la utilidad por cada una de las compañías será necesario realizar el siguiente proceso:

1. Identificar las operaciones relacionadas y las independientes llevadas a cabo por cada compañía del grupo.
2. Utilidad de operación por entidad. Determinar la utilidad de operación por cada una de las entidades relacionadas por sus actividades.
3. Utilidad global. La utilidad global será entonces la suma de las utilidades de operaciones relacionadas de cada una de las empresas del grupo.
4. Identificar cargos por intangibles significativos. Se deberá identificar los cargos por intangibles significativos que generaron algún beneficio en las empresas del grupo.
5. Asignación de la utilidad global por entidad (utilidad mínima). Utilizando cualquiera de los métodos permitidos sin considerar el efecto de los intangibles significativos se asignará por cada una de las empresas relacionadas.
6. Una vez asignada la utilidad por cada una de las entidades relacionadas deberá cuantificarse la utilidad residual la cual será igual a:

Utilidad Global

Menos: Utilidad Asignada

Igual: Utilidad Residual

7. Asignación de la utilidad residual. La utilidad residual se distribuirá entre las partes relacionadas involucradas tomando en cuenta entre otros los intangibles significativos utilizados por cada una de las empresas.

CASO PRÁCTICO

Empresa Anheuser Busch Inc.

Planteamiento del Problema

En la industria cervecera mundial encontramos las siguientes compañías transnacionales más importantes, de acuerdo con el volumen de producción:

Cervecera	País Sede
Anheuser Busch	EE.UU.
Heineken	Holanda
Miller	USA
SAB	Sudáfrica
Braham	Brasil
Interbrew	Bélgica
Carlsberg	Dinamarca
Grupo Modelo	México

Las operaciones de Anheuser Busch están enfocadas a tres ramas: cerveza, entretenimiento y empaques.

Anheuser Busch es la más grande cervecera, operando con 14 plantas cerveceras, 12 en los Estados Unidos de América, una en China y otra en Reino Unido.

Anheuser Busch está concentrada en América del Norte. Anheuser adquirió el 50% de acciones de capital del Grupo Modelo.

Estructura Organizacional y Partes Relacionadas

Anheuser Busch International es la subsidiaria internacional de cerveza de Anheuser Busch Companies. Anheuser Busch International es la responsable de las operaciones de cerveza extranjeras. Entre sus actividades están incluidas: los contratos, las licencias, la exportación de cerveza, las ventas, mercadotecnia y distribución de las marcas de la compañía a mercados internacionales.

Anheuser Busch vende cerveza en más de 80 países, operando en 2 plantas cerveceras: una en China y otra en Reino Unido.

Aplicación del Método

El principal obstáculo para aplicar este método fue el encontrar una empresa multinacional que contará con información pública de sus subsidiarias.

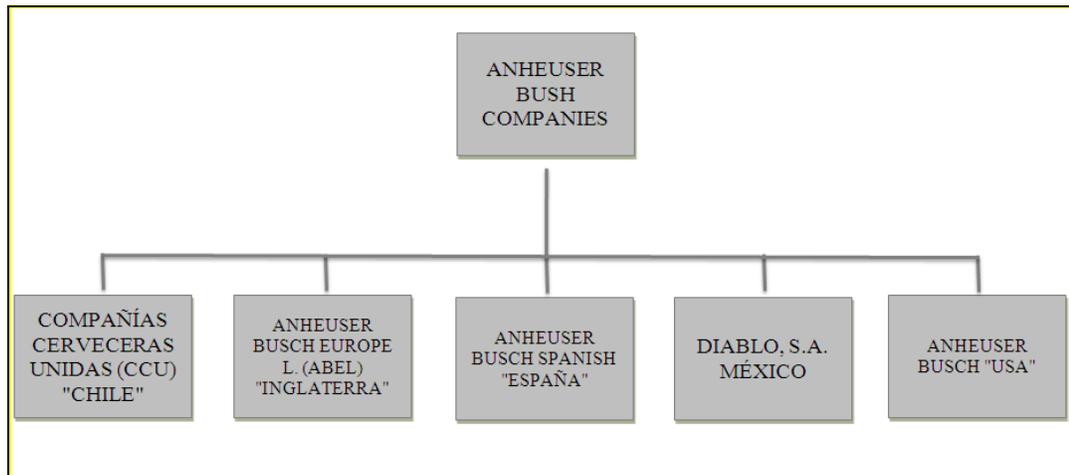
Diablo S.A. es la subsidiaria más importante de Grupo Modelo y sus socios son Anheuser Busch tenía el 50.32% de la subsidiaria, lo que para efecto de nuestro caso se traduce en un 24% de las cifras del Grupo Modelo. Por lo tanto tomamos de los estados financieros de Grupo Modelo se convirtieron de pesos a dólares de acuerdo al tipo de cambio que dicen las notas a los estados financieros.

Anheuser Busch. El estado financiero individual fue calculado por diferencia contra el consolidado y se aumentaron los ajustes de operaciones intercompañías en ventas y activos datos que se obtuvieron de las notas a los estados financieros consolidados de Anheuser Busch.

Como resultado se obtuvieron cifras de cada una de las subsidiarias que están consolidadas con sus subsidiarias y que son útiles para consolidar con la Holding. Por lo tanto, la aplicación del método de partición de utilidades solo se aplicara entre la Holding y sus primeras subsidiarias en las que mantiene control directo al 100%.

Sumando la utilidad de operación de cada empresa subsidiaria y se obtuvo el porcentaje conforme a los criterios del total de activos, costos y utilidad de operación por cada empresa y reasignando la nueva utilidad o pérdida en su caso.

Anheuser Busch y Subsidiarias Estructura Corporativa



Nota: Estamos partiendo del supuesto de que las subsidiarias presentan estados financieros consolidados con sus subsidiarias, y Anheuser controla el 100% de sus subsidiarias inmediatas.

Anheuser Busch Companies, Inc.

Aplicación del Método de Partición de Utilidades 2005

Base de Prorrato Activos

(Miles de Dólares)

Conceptos	Chile Compañías Cerveceras Unidas	Gran Bretaña Anheuser Europe Limited	España Anheuser Busch Spanish	México Diablo, S.A.	USA Anheuser Busch (Individual)	Suma de Empresas	Menos Efectos Consolida dos	Consolidado Anheuser Busch Companies
Activo Total	1,090,326	227,381	40,964	1,125,483	11,232,046	13,716,200	643,500	13,072,700
Pasivo Total	389,629	104,278	10	247,326	8,202,556	8,943,799	0	8,943,799
Capital Contable	700,697	123,103	40,954	878,157	3,029,490	4,772,401	643,500	4,128,901
								0
Ventas Netas	553,258	397,443	890	728,668	11,396,140	13,076,399	-577,000	12,499,399
(-) Costo de Ventas	265,560	205,593	876	324,591	7,033,279	7,829,899		7,829,899
Utilidad Bruta	287,698	191,850	14	404,077	4,362,861	5,246,500		4,669,500
(-) Gastos de Operación	218,945	197,545	199	214,800	1,543,311	2,174,800		2,174,800
Utilidad de Operación	68,753	-5,695	-185	189,277	2,819,550	3,071,700		2,494,700
(-) Otros Gastos (productos)	13,829	1,291	-592	-14,328	314,600	314,800		314,800
Utilidad antes de Impuestos	54,924	-6,986	407	203,605	2,504,950	2,756,900		2,179,900
(-) Impuestos	10,075	1,056	0	87,111	530,058	628,300		628,300
Utilidad Neta	44,849	-8,042	407	116,494	1,974,892	2,128,600		1,551,600

Prorrato en Base a Activos						
Conceptos	Chile Compañías Cerveceras Unidas	Gran Bretaña Anheuser Europe Limited	España Anheuser Busch Spanish	México Diablo, S.A.	USA Anheuser Busch (Individual)	Suma de Empresas
Utilidad Global de Operación		2,494,700				
Activos Empresa / Activos Totales	0	0	0	0	1	1
Utilidad de Operación distribuida	198,308	41,356	7,451	204,703	2,042,883	2,494,700
(-) Utilidad de Operación de Empresa	68,753	-5,695	-185	189,277	2,819,550	3,071,700
Diferencia	129,555	47,051	7,636	15,426	-776,667	-577,000

Prorrateso en Base a Costos						
Utilidad Global de Operación	2,494,700					
Conceptos	Chile	Gran Bretaña	España	México	USA	Suma de Empresas
	Compañías Cerveceras Unidas	Anheuser Europe Limited	Anheuser Busch Spanish	Diablo, S.A.	Anheuser Busch (Individual)	
Costos Empresa / Costos Totales	0	0	0	0	1	1
Utilidad de Operación distribuida	84,611	65,504	279	103,419	2,240,887	2,494,700
(-) Utilidad de Operación de Empresa	68,753	-5,695	-185	189,277	2,819,550	3,071,700
Diferencia	15,858	71,199	464	-85,858	-578,663	-577,000

Prorrateso en Base a Gastos de Operación						
Utilidad Global de Operación	2,494,700					
Conceptos	Chile	Gran Bretaña	España	México	USA	Suma de Empresas
	Compañías Cerveceras Unidas	Anheuser Europe Limited	Anheuser Busch Spanish	Diablo, S.A.	Anheuser Busch (Individual)	
G. Operación Empresa / G. Operación Totales	0	0	0	0	1	1
Utilidad de Operación distribuida	251,150	226,603	228	246,396	1,770,323	2,494,700
(-) Utilidad de Operación de Empresa	68,753	-5,695	-185	189,277	2,819,550	3,071,700
Diferencia	182,397	232,298	413	57,119	-1,049,227	-577,000

Aplicando el procedimiento del Método de Partición de Utilidades (MPU) se plantean tres escenarios dependiendo de la base de prorrateso (activos, costos y gastos de operación).

1. La aplicación del MPU aplicando el criterio base activos queda de la siguiente manera:

Subsidiaria	País	Utilidad Operación Normal	Utilidad aplicando MPU	Diferencia
CCU	Chile	68,753	198,308	129,555
Anheuser Europa	Gran Bretaña	-5,695	41,356	47,051
Anheuser España	España	-185	7,451	7,636
Diablo, S.A.	México	189,277	204,703	15,426
Anheuser Busch	USA	2,819,550	2,042,883	-776,667
Totales		3,071,700	2,494,700	-577,000

Esto significa que, las utilidades que generó Estados Unidos, tengo que enviar a México 15,426 adicionales a las que generó su operación normal para estar de acuerdo con la legislación Mexicana.

2. La aplicación del MPU aplicando el criterio base Costos queda de la siguiente manera:

Subsidiaria	País	Utilidad Operación Normal	Utilidad aplicando MPU	Diferencia
CCU	Chile	68,753	84,611	15,858
Anheuser Europa	Gran Bretaña	-5,695	65,504	71,199
Anheuser España	España	-185	279	464
Diablo, S.A.	México	189,277	103,419	-85,858
Anheuser Busch	USA	2,819,550	2,240,887	-578,663
Totales		3,071,700	2,494,700	-577,000

Esto significa que de las utilidades que generó México, tengo que distribuir \$85,858 entre las subsidiarias que se encuentran en Chile, Gran Bretaña y España cuando no tengo nada que ver de manera directa con esas subsidiarias.

3. La aplicación del MPU aplicando el criterio base Gastos de operación queda de la siguiente manera:

Subsidiaria	País	Utilidad Operación Normal	Utilidad aplicando MPU	Diferencia
CCU	Chile	68,753	251,150	182,397
Anheuser Europa	Gran Bretaña	-5,695	226,603	232,298
Anheuser España	España	-185	228	413
Diablo, S.A.	México	189,277	246,396	57,119
Anheuser Busch	USA	2,819,550	1,770,323	-1,049,227
Totales		3,071,700	2,494,700	-577,000

Esto significa que, que de las utilidades que generó Estados Unidos se reparten conforme al nivel de Gastos de Operación y a México debe enviar \$57,119 adicionales a los que ya tiene de Utilidad de Operación trayendo por consecuencia que los impuestos se aumentarían para el fisco Mexicano.

Conclusión

Del análisis del caso de la empresa Anheuser Busch Inc. Se puede comentar que es claro que la reasignación de la utilidad si observamos el caso de la empresa Diablo, S.A. dependiendo la base de prorrateo será el efecto sobre su base fiscal de la siguiente manera:

Base Prorrateo	Utilidad Operativa (declarada)	Reasignación de la Utilidad	Ajuste
Activos	189,277	204,703	15,426
Costos	189,277	103,419	-85,858
Gastos	189,277	246,396	57,119

Nótese que en los tres métodos dan resultados diametralmente opuestos ¿Cuál sería entonces el correcto? En conclusión es que ninguno y en todo caso la aplicación de un método como este sería en la mayoría de las veces un acto arbitrario de autoridad y generaría necesariamente una doble tributación.

CASO PRÁCTICO

Grupo Industrial Zapatero

Planteamiento del Problema

Supongamos que el grupo industrial Zapatero del Norte (GIZAN) vende a sus filiales domiciliadas en la ciudad de México, en la ciudad de Villa Hermosa y en la ciudad de Guadalajara; al mismo tiempo vende dicha mercancía a otras empresas no relacionadas, durante el ejercicio 2005 vendió los siguientes conceptos:

Ventas realizadas por GIZAN a sus filiales y partes independientes

Ventas	Pares de Zapatos	Precio por Par	Facturación en Miles
GIZAN Cd. de México	325,000	95.00	30,875,000
GIZAN Cd. de Villa Hermosa	175,000	83.00	14,525,000
GIZAN Cd. de Guadalajara	235,000	78.00	18,330,000
Clientes no relacionados	125,000	125.00	15,625,000
Total			79,355,000

Los estados re resultados de las cuatro empresas son como sigue:

	GIZAN Norte	GIZAN Cd. de México	GIZAN Cd. de Villa Hermosa	GIZAN Cd. de Guadalajara	GIZAN Global
Ventas Netas	79,355,000	65,000,000	35,000,000	47,000,000	226,355,000
(-) Costo de Ventas	47,613,000	30,875,000	14,525,000	18,330,000	111,343,000
Utilidad Bruta	31,742,000	34,125,000	20,475,000	28,670,000	115,012,000
(-) Gastos de Operación	11,903,000	9,750,000	5,250,000	7,050,000	33,953,000
Utilidad de Operación	19,839,000	24,375,000	15,225,000	21,620,000	81,059,000

Procedimiento:

La utilidad de operación global (UOG) deberá prorratearse de acuerdo a los activos, costos o gastos dependiendo aquí de que la base de prorrateo decide la autoridad aplicar tomemos para este caso los costos:

	Costos	%
GIZAN Norte	47,613,000	42.76%
GIZAN Cd. de México	30,875,000	27.73%
GIZAN Cd. de Villa Hermosa	14,525,000	13.05%
GIZAN Cd. de Guadalajara	18,330,000	16.46%
	111,343,000	100.00%

Reasignación UOG

	Util. Operación Contribuyente	Util. Operación Reasignada	Diferencia
GIZAN Norte	19,839,000	34,662,818	14,823,818
GIZAN Cd. de México	24,375,000	22,477,359	-1,897,641
GIZAN Cd. de Villa Hermosa	15,225,000	10,574,369	-4,650,631
GIZAN Cd. de Guadalajara	21,620,000	13,344,453	-8,275,547
	81,059,000	81,059,000	0

Bajo este método la autoridad podría reasignar las utilidades de operación por cada una de las empresas en el grupo, sin embargo aunque esto es factible por lo menos para el caso de México no existe una relación y la utilidad fiscal por lo que la aplicación del presente método carecería de técnica fiscal, lo que haría difícil su liquidación tributaria.

3.3.6. Método Residual de Partición de Utilidades.

Consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes conforme a lo siguiente:

- a) Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las personas relacionadas involucradas en la operación.
- b) La utilidad de operación global se asignará de la siguiente manera:

1. Se determinará la utilidad mínima que corresponda en su caso, a cada una de las partes relacionadas mediante la aplicación de cualquiera de los métodos a que se refieren las fracciones I, II, III, IV y VI de este artículo, sin tomar en cuenta la utilización de intangibles significativos.
2. Se determinará la utilidad residual, la cual se obtendrá disminuyendo la utilidad mínima a que se refiere el apartado 1 anterior, de la utilidad de operación global. Esta utilidad residual se distribuirá entre las partes relacionadas involucradas en la operación tomando en cuenta, entre otros elementos, los intangibles significativos utilizados por cada una de ellas, en la proporción en que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes en operaciones comparables.

Este método consiste en determinar la utilidad de operación generada por cada una de las partes relacionadas involucradas en una transacción, para luego asignar la utilidad mínima que cada una debe generar a causa de contribuciones rutinarias. El remanente, o utilidad residual, se podrá distribuir de la misma manera en que lo hubieran hecho empresas independientes., tomando en cuenta la proporción de intangibles significativos contribuidos por cada empresa.

La confiabilidad de este método está críticamente ligada a la confiabilidad de los datos y supuestos asumidos, por lo que al igual que el método de partición de utilidades, la información que se pueda obtener de las partes relacionadas involucradas es muy importante.

La aplicación de los métodos PU y RPU depende en gran medida de la información disponible, así como, de las circunstancias específicas de la transacción.

CASO PRÁCTICO

Grupo Editorial URSA

Planteamiento del Problema

El Grupo Editorial URSA (España) cuenta con dos subsidiarias URSA México y URSA Argentina durante el ejercicio 2005 presentan los siguientes resultados (las tres empresas producen libros y cobran por separado las impresiones mediante derechos de autor).

	URSA España		URSA México		URSA Argentina	
	Relación	Independiente	Relación	Independiente	Relación	Independiente
Ventas de Libros	67,320	33,205	43,325	28,402	13,905	7,820
Ventas D. Autor	28,350	0	33,240	0	3,208	0
Total Ingresos	95,670	33,205	76,565	28,402	17,113	7,820
Costo	40,392	19,923	25,995	17,041	8,343	4,692
Utilidad Bruta	55,278	13,282	50,570	11,361	8,770	3,128
Gastos Operativos	15,477	6,758	9,608	2,272	2,912	957
Utilidad de Operación	39,801	6,524	40,962	9,089	5,858	2,171

Utilidad Operación Relacionada	86,621
Utilidad Operación Independiente	<u>17,784</u>
Utilidad Operación Global	<u><u>104,405</u></u>

	URSA España	URSA México	URSA Argentina	URSA Global
Total Ingresos	95,670	76,565	17,113	189,348
Costo	40,392	25,995	8,343	74,730
Utilidad Bruta	55,278	50,570	8,770	114,618
Gastos Operativos	15,477	9,608	2,912	27,997
Utilidad de Operación	39,801	40,962	5,858	86,621

Asignación de la utilidad mínima mediante el método de participación de utilidades considerando como base de prorrateo los costos incurridos.

	Costos	%	Utilidad Asignada
URSA España	40,392	54.05%	11,795
URSA México	25,995	34.79%	7,591
URSA Argentina	8,343	11.16%	2,436
	74,730	100.00%	21,823

U.M. a Asignar

21,823

Asignación de la Utilidad Residual

La base de prorrateo será los ingresos generados por derechos autoriales de la siguiente manera:

	% Asignación	UOR
URSA España	43.75%	28,350
URSA México	51.30%	33,240
URSA Argentina	4.95%	3,208
	100.00%	64,798

Al final de cuentas y con la reasignación de utilidades de operación de compañías del grupo los efectos quedan como sigue:

	Utilidad Independiente	U.M.	U.O.R	Utilidad de Operación
URSA España	6,524	11,795	28,350	46,669
URSA México	9,089	7,591	33,240	49,920
URSA Argentina	2,171	2,436	3,208	7,815
	17,784	21,823	64,798	104,405

Comparativo antes de la reasignación y después con el efecto por compañía:

	Utilidad Operación Antes	Utilidad de Operación Ajustada	Efecto
URSA España	46,325	46,669	344
URSA México	50,051	49,920	-131
URSA Argentina	8,029	7,815	-214
	104,405	104,405	0

Las autoridades hacendarias de los tres países podrán modificar las utilidades de operación de las tres compañías determinando omisiones de ingresos o en su caso incremento de deducciones.

3.4. La regla del mejor método aplicable “The Best Method Rule”.

La determinación correcta del precio al que se transfieren bienes, servicios, acciones, intangibles o productos financieros depende en esencia de la metodología elegida para determinarlo. En este sentido, el analista debe prestar particular atención al método o combinación de métodos que eventualmente podría aplicar; en todo caso, el analista podría aplicar los métodos permitidos por la legislación doméstica, una combinación de éstos o aplicar cualquier otro no definido en la ley, siempre que compruebe que dicho método es el más indicado para la industria, el tipo de operación, sus características y circunstancias que así lo correspondan:

Por lo que podríamos entonces afirmar que las empresas multinacionales están obligadas a determinar sus precios internacionales de transferencia utilizando una metodología que les permita determinar con mayor precisión el precio o rango de precios Arm’s Length de dicha transacción.

En este orden de ideas, las empresas multinacionales están obligadas a utilizar un solo método o una combinación de éstos (estén descritos en ley o no), siempre que su aplicación dé el mejor resultado Arm’s Length.

El Código interno de tributación de los Estados Unidos establecía en el ejercicio de 1968 que el método que debería aplicarse (el cual debería aplicarse en todos los casos) sería el método CUP (Precio comparable no controlado) y, en su defecto, podría eventualmente aplicarse el método del costo adicionado (CPM) o el método de precio de reventa (RPM). Para 1992 el IRS reconoce que existen casos donde simplemente no existen empresas con operaciones comparables, por lo que se abre la posibilidad a la utilización de métodos que consideraban márgenes transaccionales, derogando para entonces la prioridad de utilizar métodos tradicionales.

La regla de “Best Method Rule” rompe entonces la rigidez de la ley o abre la puerta para que las empresas propongan el mejor método (Best Method Rule) aplicable para determinar precios o rangos Arm’s Length. En este sentido, la reglamentación del Código Interno de los Estados Unidos, en su sección 483, establece tres reglamentaciones relevantes para seleccionar el método indicado:

1. Información completa y precisa.

Debe contarse con la información completa y precisa para ser utilizada en el estudio de precios de transferencia.

2. Grado de comparabilidad con operaciones no controladas.

La información debe de ser efectivamente comparable con operaciones similares realizadas por empresas independientes no relacionadas. El analista debe en este sentido prestar especial atención, considerando para su análisis empresas comparables independientes, las cuales no deberán estar relacionadas en ningún sentido,

dejando claro que dichas empresas comparables seleccionadas por las operaciones materia de estudio, deberán probarse que estas operaciones enfrentan la libre situación del mercado.

3. *Los menores ajustes aplicables necesarios.*

De igual manera la selección del método será correcta cuando garantice su idoneidad; en otras palabras, la menor cantidad de ajustes aplicables. Los ajustes pueden ocasionarse por un sin fin de razones, sin embargo el analista deberá basarse en el análisis de la operación realizada, el tipo de empresa y sus características primordialmente para poder determinar en un principio el mejor método aplicable.

En todo sentido el IRS establece tres limitaciones en selección del método correcto.

1. *Bienes tangibles con intangibles no consistentes.*

En el caso de determinar precios de transferencia para bienes tangibles que contengan efectos no consistentes de bienes intangibles será necesario aplicar para efectos de los intangibles la reglamentación en este sentido.

2. *Métodos tradicionales pueden ser superados por intangibles inesperados.*

Métodos aplicables a bienes tangibles pueden ser superados especialmente por intangibles no esperados.

3. *Consulta al APA Program.*

La empresa multinacional puede consultar al APA program para que se le proponga el mejor método aplicable (sin necesidad de identificarse).

3.4.1. La visión de la OCDE.

Las directrices de la OCDE (1995) dividen la metodología en dos partes:

1. Métodos tradicionales (directos).
2. Métodos de utilidad transaccional.

En este sentido la OCDE insiste en que se aplique un único método, partiendo de la base de tratar de aplicar, en la medida de lo posible, los métodos tradicionales (CUP, CPM, RPM) y que de no ser posible, se apliquen los métodos de utilidad transaccional descartando el método de distribución de utilidades dado sus efectos en materia de doble tributación. La OCDE señala textualmente en el párrafo 3.49 (directrices de la OCDE):

“Hoy por hoy, la experiencia demuestra que, en la mayoría de los casos, pueden aplicarse los métodos tradicionales basados en las operaciones”

Con lo que los métodos de márgenes transaccionales deben ser utilizados por excepción y hace mucho hincapié en que el método de distribución de utilidades (método de prorrateo de costos, gastos o utilidades) es rechazado por los países que componen la OCDE, dado que es contrario a lo establecido por el principio Arm's Length.

3.4.2. La visión del “Internal Revenue Service”.

El IRS de los Estados Unidos de Norteamérica establece que en la sección 482 del Código Interno Tributario cinco posibles métodos:

- 1. Precio Comparable no Controlado (CUP).**
- 2. Precio de Reventa (RPM)**
- 3. Costo Adicionado (CPM)**
- 4. Márgenes Transaccionales.**
- 5. Reasignación de utilidades.**

Adicionalmente, permite el uso de algún método no especificado siempre que produzca mejores resultados que los anteriores.

En el caso de operaciones que involucren bienes tangibles, el Código Interno Tributario de los Estados Unidos de Norteamérica insiste en que se utilice el método CUP; sin embargo, la realidad en cuanto a la disponibilidad de información limita esta disposición. Según el Second Report Apa 2001 para el ejercicio 200, sólo se presentaron dos solicitudes aplicando esta metodología siendo que el grueso de los aplicantes optó por el método de márgenes transaccionales. Los demás métodos tradicionales, como los costos adicionados o precio de reventa, fueron poco utilizados según el reporte 5 Apa's (3 de costo adicionado y 2 de precio de reventa). Sin embargo, en ambos casos se utilizó el método de márgenes transaccionales como apoyo para determinar el margen de operación de las empresas comparables.

El mismo reporte es claro en indicar que a final de cuentas el método más utilizado es el método de márgenes transaccionales debido a la existencia y confiabilidad de la información existente en Norteamérica. En este sentido se resolvieron 31 Apa's durante el ejercicio 2000.

En la práctica, debe entonces elegirse un único método para determinar el precio correcto de transferencia, aún así es recordable que se aplique un método directo (CUP, CPM, RPM) y adicionalmente se compruebe lo antes mencionado con un método de márgenes transaccionales.

El profesor Charles W. Bee en su reporte titulado “The Best method Rule”, publicado en el libro Transfer Pricing Hand Book nos indica:

“La reglamentación fiscal obliga al contribuyente a aplicar más de un método para fijar el precio de transferencia correcto. Cuando dos o más métodos aplicados producen resultados inconsistentes la regla del “Best Method Rule” debe ser aplicada para determinar cuál de los métodos produce la información más precisa, sin embargo en todo caso si el segundo método es consistente con el primero entonces no será necesario invocar la regla de l “Best Method Rule””.

El comentario del profesor Charles nos deja claro que en principio es deseable aplicar por lo menor dos métodos (un método relacionado con el producto y un método de márgenes transaccionales); por lo que en principio debe aplicarse un método que se refiera al producto, servicio o intangible y otro que confirme lo concluido por el anterior, referenciado a los márgenes considerados. Sin embargo, puede que exista aún así alguna inconsistencia y, por lo mismo, debería buscarse un tercer método que confirme alguno de los anteriores para obtener resultados correctos.

En el remoto caso de que los métodos subsiguientes den como resultado información inconsistente , entonces podrá aplicarse en la Unión Americana, con estricto apego a la reglamentación para 1994, la regla “The Best Method Rule”; tomando como válido el más adecuado para determinar una relación Arm’s Length.

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

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

Para los efectos de este artículo y del artículo 215, de esta Ley, los ingresos, costos, utilidad bruta, ventas netas, gastos, utilidad de operación, activos y pasivos, se determinarán con base en las normas de información financiera (NIF).

Para efectos de la selección del método, el artículo 216 de la LISR establece que para la determinación de precios para operaciones celebradas con parte relacionadas, los contribuyentes deberán considerar como primera opción el PC y sólo podrán utilizar el resto de los métodos cuando se demuestre lo siguiente:

- a) Que el PC no es apropiado de conformidad con lo establecido en las Guías de Precios de Transferencia para las empresas multinacionales y las administraciones fiscales.
- b) Que el método utilizado es el más apropiado o el más confiable de acuerdo con la información disponible, debiendo dar preferencia al PR y CA.

Además, en caso de que se apliquen los métodos PR, CA y MTU se deberá demostrar que tanto los costos como el precio de venta también están a valor de mercado.

Asimismo, las Guías de la OCDE consideran que los métodos tradicionales son preferibles a los métodos alternativos para efectos de determinar si una operación está a valor de mercado.

CAPITULO IV. LA REVISIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA POR LAS AUTORIDADES FISCALES.

4.1. La revisión de los precios de transferencia por las autoridades.

Las leyes otorgan diversas facultades a las autoridades fiscales; entre éstas, encontramos la facultad de recaudar las cantidades que, por contribuciones, están obligados a pagar los gobernados.

En México, por lo general, las leyes fiscales son de carácter autoaplicativo, esto significa que es el propio contribuyente quien aplica la ley y, en su caso, determina el impuesto correspondiente. Posteriormente, declara a la autoridad recaudadora la determinación del impuesto, que conforme a la ley específica, ha realizado y paga, si así corresponde la cantidad que adeude.

Se debe entender que el término de fiscalización es cada uno de los medios que tiene la autoridad para determinar el grado de cumplimiento de las obligaciones fiscales. Algunos objetivos específicos de la fiscalización son:

- Determinación y cobro de contribuciones omitidas y la aplicación de las sanciones correspondientes.
- Disminuir la evasión.
- Lograr presencia fiscal en los distintos sectores que conforman el entorno económico y, en consecuencia, lograr una mayor recaudación fiscal.
- Generar conciencia social acerca de la necesidad del cumplimiento correcto y oportuno de las obligaciones tributarias.
- Ampliar la base de contribuyentes, es decir lograr una verdadera identificación del contribuyente y de las personas que no lo son y que deberían estar tributando.

4.1.1. Autoridad competente.

El poder ejecutivo es ejercido por una sola persona tal como lo manifiesta el artículo 80 de la Constitución Política de los Estados Unidos de México. Para cumplir eficazmente con sus funciones, se apoyará él en los secretarios de despacho. Considerando la estructura del Ejecutivo Federal, es necesario remitirse a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal para definir qué secretaría es la autoridad administrativa para efectos fiscales.

El 1 de Julio de 1997 entró en vigor la ley del SAT, la cual establece que el SAT es un órgano desconcentrado de la SHCP, con carácter de autoridad fiscal y que tiene las atribuciones y facultades que señala la citada Ley.

El mismo ordenamiento en sus artículos 1 y 2 establece que, entre las responsabilidades del SAT estarán las de aplicar la legislación fiscal y aduanera con el fin de que las personas físicas y morales contribuyan

proporcional y equitativamente al gasto público y de fiscalizar a los contribuyentes para que cumplan con las disposiciones tributarias y aduaneras.

Las facultades de la Administración General de Grandes Contribuyentes referentes a Precios de Transferencia son establecidas en las siguientes fracciones del artículo 19 del RISAT

XXXIV.- Condonar los recargos cuando proceda, en materia de resoluciones y auditorias sobre metodologías para precios o montos de contraprestaciones en operaciones con partes relacionadas, en términos de las disposiciones fiscales.

XLVI.- Resolver las consultas o solicitudes de autorización o de determinación del régimen fiscal que formulen los interesados en situaciones reales y concretas sobre la metodología utilizada en la determinación de los precios o montos de las contraprestaciones en operaciones con partes relacionadas.

El artículo 20 del mismo ordenamiento, establece cuales serán las facultades y respecto de que contribuyentes cada una de las unidades administrativas de la Administración General de Grandes Contribuyentes ejercerá sus facultades.

En este sentido, y por lo que se refiere al tema de precios de transferencia, el artículo 20 en sus incisos R y X, se establece que las Administraciones Centrales de Auditoria de los Precios de Transferencia y de Auditoria Fiscal Internacional serán las únicas unidades facultadas para verificar la determinación de deducciones autorizadas e ingresos acumulables en operaciones entre partes relacionadas.

Respecto del tema de facultades de las autoridades en materia de precios de transferencia, es importante señalar que, con base en el artículo 215 de la LISR, las autoridades fiscales debidamente facultadas de acuerdo con el Reglamento Interior del SAT, podrán determinar los ingresos acumulables y deducciones autorizadas de los contribuyentes, mediante la determinación del precio o del monto de la contraprestación en operaciones llevadas a cabo entre partes relacionadas.

4.2. Facultades de comprobación en contra del contribuyente.

De acuerdo con lo establecido en las fracciones II y III del artículo 42 del CFF, las autoridades fiscales estarán facultadas para iniciar el ejercicio de sus facultades de comprobación en contra del contribuyente por medio de:

- La exhibición en su domicilio, establecimientos o en las oficinas de las propias autoridades, de la contabilidad, datos, documentos o informes que le sean requeridos (revisión del gabinete).

- Visitas con la finalidad de revisar la contabilidad, bienes y mercancías (visita domiciliaria)
- Es importante mencionar, que las autoridades fiscales podrán ejercer estas facultades conjunta, indistinta o sucesivamente, entendiéndose que se inician con el primer acto que se notifique al contribuyente.

4.3.1. Información y documentación.

Cuando las autoridades fiscales soliciten al contribuyente información, datos o documentos para el ejercicio de sus facultades de comprobación se deberá considerar, entre otros, lo siguiente:

- En caso de que la persona a quien se tiene que notificar se presente en las oficinas de las autoridades fiscales, la notificación se podrá hacer en las mismas.
- Por otro lado, las notificaciones se podrán efectuar en el último domicilio que el contribuyente haya señalado para efectos del Registro Federal de Contribuyentes o en el domicilio fiscal que le corresponda.
- Se deberá indicar en la solicitud, el lugar y plazo en el cual se debe proporcionar la información solicitada.
- La información solicitada deberá ser proporcionada por la persona a la que se dirigió la solicitud o en su defecto por su representante legal.
- Como consecuencia de la revisión, las autoridades fiscales emitirán un oficio de observaciones, en el cual se deberá hacer constar los hechos u omisiones que se hubieren detectado y contenga el incumplimiento de las disposiciones fiscales por parte del contribuyente o responsable solidario.
- Cuando no existan observaciones por parte de la autoridad fiscal, mediante oficio se le comunicara al contribuyente la conclusión de la revisión del gabinete.
- En caso de que la autoridad fiscal emita un oficio de observaciones, el contribuyente contara con un plazo de veinte días para presentar la información que desvirtúe los hechos asentados en el mismo. Cuando la autoridad se encuentre revisando más de un ejercicio, el plazo se ampliara por quince días más.
- En el caso específico de una revisión en materia de precios de transferencia, el plazo será de dos meses, pudiéndose ampliar una sola vez por solicitud del contribuyente, un mes mas.

- Si en el plazo mencionado el contribuyente no presenta documentación comprobatoria que desvirtúe los hechos, se tendrán por consentidos.
- Dentro del plazo para desvirtuar los hechos expuestos en el oficio de observaciones, el contribuyente podrá corregir su situación fiscal respecto de las contribuciones objeto de la revisión.
- Cuando el contribuyente no corrija su situación fiscal o no desvirtúe los hechos consignados en el oficio de observaciones, la autoridad emitirá resolución que determine las contribuciones o aprovechamientos omitidos, en un plazo máximo de seis meses.

4.4. Visita domiciliaria.

La visita domiciliaria se deberá señalar en el lugar señalado en la orden de visita. Si al llegar los visitadores al lugar donde se practicara la diligencia, no se encuentra el visitado o su representante legal, se dejara citatorio para que al día siguiente dicho visitado o representante reciban la orden de visita. En caso de que se haga caso omiso al citatorio, la visita se iniciara con la persona que se encuentre en el lugar.

En caso de que el contribuyente presente aviso de cambio de domicilio después de recibir el citatorio mencionado, la visita podrá llevarse acabo en el nuevo domicilio.

Los visitadores podrán proceder al aseguramiento de la contabilidad, cuando exista peligro de que el revisado se ausente o realice actos para impedir la diligencia.

En este orden de ideas, de acuerdo con lo establecido en artículo 46 del CFF, la visita domiciliaría se llevara acabo, entre otras, bajo las siguientes reglas:

- En todas las visitas al domicilio fiscal del contribuyente, se levantara un acta en la que se haga constar los hechos u omisiones conocidos por los visitadores.
- Si la visita se realiza en dos o más lugares, simultáneamente, en cada uno de dichos lugares se deberán levantar actas parciales, mismas que se agregaran al acta final.
- Los visitadores, con la finalidad de asegurar la información que no esté registrada en la contabilidad, podrá sellar o colocar marcas en dicha información.
- El visitador podrá levantar actas parciales o complementarias en las que haga constar hechos concretos. Una vez levantada el acta final, no se podrán levantar actas complementarias.

- Es importante mencionar que deberán transcurrir, cuando menos, veinte días entre la emisión del acta parcial y la emisión del acta final, durante los cuales el contribuyente podrá presentar la documentación que desvirtúe los hechos que se le imputan, así como corregir su situación fiscal. Si la autoridad se encuentra revisando más de un ejercicio el plazo se ampliará por quince días más.
- En el caso de visitas relacionadas con el ejercicio de facultades en materia de precios de transferencia, deberán transcurrir cuando menos dos meses entre la fecha de la última acta parcial y el acta final. Este plazo podría ampliarse a solicitud del contribuyente, un mes más.
- Exclusivamente para lo mencionado en el párrafo anterior, se deberá considerar que dentro de un plazo no mayor de quince días hábiles contados a partir de la fecha de la última acta parcial, el contribuyente podrá designar un máximo de dos representantes, con la finalidad de tener acceso a la información confidencial proporcionada u obtenida de terceros respecto de las operaciones comparables que afecte la posición competitiva de dichos terceros independientes.
- Si antes del cierre del acta final el contribuyente no representa la información que le fue solicitada, se tendrán por consentidos los hechos consignados;
- En caso de que al cierre del acta final no se encuentre presente el visitado o su representante legal, se dejará citatorio para que cualesquiera de los dos, se presenten al día siguiente a la hora señalada; si no se presentasen, el acta final se levantará ante quien este presente en el lugar visitado.

Las autoridades fiscales deberán concluir la revisión de gabinete o la visita domiciliaria, dentro de un plazo máximo de doce meses, salvo tratándose entre otros, de contribuyentes respecto de los cuales la autoridad fiscal esté ejerciendo sus facultades para verificar el cumplimiento de las obligaciones establecidas en artículo 86, fracción XII, 215 y 216 de la LISR.

Con la finalidad de disminuir o eliminar la doble imposición en el caso en que una primera autoridad fiscal incremente las utilidades sujetas a imposición de una compañía (ajuste primario) como resultado de aplicar el principio de plena competencia a operaciones celebradas con una parte seleccionada de una segunda jurisdicción fiscal, un ajuste correspondiente puede desarrollarse como parte de un procedimiento amistoso.

Un ajuste correspondiente puede efectuarse por un estado contratante recalculando las utilidades sujetas a impuesto considerando el precio revisado o bien, concediendo a la parte relacionada una excepción equivalente al impuesto adicional cargado, sin modificar los cálculos.

4.5. Medios de defensa.

Si como resultado de una revisión de gabinete o visita domiciliaria en materia de precios de transferencia, las autoridades fiscales determinan un crédito fiscal originado por un ajuste en materia de precios de transferencia, los contribuyentes tendrán la posibilidad de acceder a los medios de defensa correspondientes, ya sea a través de un recurso de revocación, un juicio de nulidad (o también conocido como juicio contencioso administrativo federal) e, inclusive, por medio del juicio de amparo.

4.5.1. Los medios de defensa previstos por los Tratados internacionales para evitar la doble tributación.

En el caso de los tratados internacionales suscritos por nuestro país con diversos países con el objetivo de evitar la doble tributación internacional, cabe señalar que sería una tarea inútil el de tratar de analizar todos y cada uno de esta clase de tratados firmados por México, por lo que nos limitaremos a precisar las reglas y principios que generalmente campean en esta clase de tratados.

Como ya se dijo no hay que olvidar que la inmensa mayoría de estos tratados se han realizado siguiendo el ejemplo del tratado tipo formulado por la OCDE.

Refiriéndonos especialmente a los medios de defensa, que se pudieran hacer valer contra los conflictos derivados de la aplicación de estos tratados, la regla general es que en contra de tales conflictos proceden los tres medios de defensa que hemos analizado en lo relativo a los tratados internacionales comerciales, esto es, los procedimientos alternativos de solución de controversias, que refiriéndose a esta clase de tratados el Código Fiscal de la Federación lo denomina específicamente como procedimientos de resolución de controversias previstos por los tratados para evitar la doble tributación, el recurso administrativo de revocación regulado por el Código Fiscal de la Federación y el propio juicio contencioso administrativo ante el Tribunal Fiscal de la Federación.

En efecto, por lo que toca a los procedimientos de resolución de controversias previstos en los tratados para evitar la doble tributación, obviamente se requerirá que los mismos se encuentren previstos en el tratado o convenio internacional, toda vez que de no existiría, así mismo, base legal para la aplicación de este medio de defensa en la solución del conflicto suscitado por el tratado.

Respecto a este procedimiento, por disposición expresa del artículo 125 del Código Fiscal de la Federación los mismos tendrán el carácter de optativos y podrán ser solicitados por el interesado con anterioridad o posterioridad a la resolución de los medios de defensa previstos por el Código Fiscal, esto es el recurso o el juicio; sin embargo, habría que cuestionarse si esta disposición resulta aplicable cuando en el propio tratado se establece una regla contraria, pues en este caso la preeminencia del tratado implica la imposibilidad de aplicación de la ley interna, preeminencia que resulta evidente de la forma en que los preceptos legales del

Código Fiscal de la Federación subordinan la procedencia de los medios ordinarios de defensa, recurso y juicio, a la existencia y procedibilidad del procedimiento de resolución de controversias previsto en el tratado correspondiente.

Otra peculiaridad que pudiéramos señalar en relación con esta clase de tratados, es que a diferencia de lo expuesto en el caso de los tratados de libre comercio, en estos tratados no existe duda alguna en cuanto a la procedibilidad del recurso administrativo, por disponerlo así en forma expresa el legislador a través o en los preceptos legales que han quedado señalados.

Por lo que toca al juicio de nulidad ante el Tribunal Fiscal de la Federación, el mismo resulta procedente en los propios términos que en el caso de los tratados de libre comercio, esto es ante la Sala Superior quién tiene la facultad de resolver esta clase de controversias, en tanto que la Salas Regionales tienen la atribución y obligación de tramitar el juicio hasta dejarlo en estado de resolución. Cabe señalar que en estos casos, a diferencia de lo que sucede tratándose de las controversias suscitadas en materia de doping o de prácticas desleales de comercio, la competencia de la Sala Superior es exclusiva y no puede ser renunciada como en los supuestos de la facultad de atracción.

4.5.2. Los medios de defensa previstos por los tratados internacionales para el intercambio de información tributaria.

En el tercer grupo de tratados a que se refiere este trabajo, y que lo conforman los que México ha firmado con otros países para el intercambio de información tributaria, son los más recientes de toda esta clase de tratados.

El objetivo de los mismo se ha ido ampliando progresivamente encontrándonos con que para el presente año el CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN fue reformado en su artículo 124 y 212 adicionado en su artículo 4° con el artículo 4-A y el 69 con el artículo 69-A, para efectos de que las autoridades fiscales mexicanas puedan actuar en representación de estados extranjeros, llevando a cabo el cobro y la recaudación de impuestos y accesorios determinados por dichos estados, cuando así se lo soliciten en los términos de los tratados internacionales de los que México sea parte.

Lo anterior abre el objeto de estos tratados, que se encuentran circunscriptos al intercambio de información tributaria y a la posibilidad de que el fisco mexicano en apoyo a los fiscos extranjeros de aquellos estados con los que se haya celebrado el tratado de asistencia mutua para el cobro de impuestos y sus accesorios, puedan actuar en representación de los mismos, llevando a cabo las actividades que han quedado señaladas. Actuación que el fisco mexicano llevaría a cabo a la luz de estos nuevos tratados debiendo sujetarse a las siguientes reglas:

1.- Por lo que toca a la notificación y ejecución de créditos fiscales, las mismas se registrarán por las condiciones internas, esto es por el CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN.

2.- Las autoridades fiscales mexicanas o las oficinas que estas autoricen, podrán recaudar los impuestos y accesorios exigibles en los otros países, siempre que exista reciprocidad en el tratado respectivo.

3.- Los plazos de caducidad, de prescripción, así como la actuación, recargos y sanciones referentes a los créditos establecidos por otros estados y cobros por nuestro país, se registrarán para las leyes fiscales del estado extranjero que solicite la actuación del fisco mexicano.

4.- El pago de los impuestos y sus accesorios podrán ser cubiertos cuando sean requeridos por las autoridades fiscales nacionales o mexicanas en moneda nacional, en cuyo caso le será aplicable el tipo de cambio vigente respecto a la moneda del país que determinó el crédito al momento en que se efectúe el pago.

5.- El recurso de revocación y el juicio de nulidad ante el Tribunal Fiscal de la Federación, serán improcedentes, por disposición expresa de los artículos 124, fracción IV y 203 fracción XVI del Código Fiscal de la Federación, como las resoluciones dictadas por autoridades extranjeras cuyo cobro y recaudación hayan sido solicitadas a las autoridades mexicanas.

De la lectura de las reglas que han quedado señaladas, se puede llegar a diversas conclusiones, a saber:

Que en el caso de los tratados de asistencia mutua para el cobro de impuestos y sus accesorios legales, la determinación de dichos impuestos y accesorios (créditos fiscales) se realizarán por el país extranjero que solicite la colaboración de nuestro país, conforme a sus leyes.

El objeto de esta clase de tratados será exclusivamente en cuanto al cobro de estos créditos fiscales y sus accesorios en nuestro país, por parte de las autoridades fiscales mexicanas.

De estas dos clases de actuaciones, solamente las llevadas a cabo por las autoridades fiscales mexicanas serán susceptibles de impugnación, a través de los medios ordinarios de defensa establecidos por la propia legislación de nuestro país, sin embargo en dichos medios de defensa, por conclusión lógica no podrían impugnarse los aspectos sustanciales del crédito fiscal y su determinación, sino únicamente se limitarían a la legalidad de los actos llevados a cabo por las autoridades fiscales mexicanas, a la luz de la legislación interna que las regula.

Para tal efecto, resultan procedentes el recurso de revocación previsto por el Código Fiscal de la Federación, con sus modalidades de optatividad, y en el juicio de anulación ante el Tribunal Fiscal de la Federación, así como el juicio de amparo.

Aunque lo anterior aparentemente nos marca una clara diferencia, tanto en la actuación de los fiscos nacionales y extranjeros, así como de los ordenamientos legales que regulan a cada uno de ellos y de los

medios de defensa procedentes para cada caso, existen aspectos que hacen prever criterios interpretativos diferentes a la aplicación de estas reglas, como por ejemplo la determinación y definición de la caducidad y, de la prescripción sobre la base de que la primera figura es de carácter sustantivo y la segunda es adjetiva y que ambas constituyen defensas, en particular la segunda que puedan ser opuestos conforme a nuestra legislación nacional, a través de los medios de defensa procedentes en contra de las actuaciones de cobro de las autoridades fiscales, lo cual entra en contradicción con lo señalado en la regla 3. Otra situación que resulta extraña para nuestro derecho nacional, deriva del hecho de que la aplicación de esta clase de tratados implica que ciertos principios regulados por nuestro derecho, no podrían tener aplicación al momento de resolverse las controversias jurídicas planteadas en la aplicación de estos tratados, como por ejemplo, el principio de la exigibilidad de los créditos fiscales, la figura de la subjuridice, que conforme a nuestras disposiciones legales internas implican la legitimidad del crédito fiscal para poder ser cobrado a través del mandamiento de ejecución y que en el caso no podían ser analizadas por el juez de la causa, pues como ya se dijo, éste, conforme a las reglas del tratado únicamente deberá limitarse a analizar y resolver la legalidad de las actuaciones de las autoridades fiscales mexicanas de índole procedimental, por lo que tales defensas en su caso, deberían ser hechas valer en el país extranjero en caso de que su legislación lo permita.

Otro punto interesante que sobre esta misma temática se puede comentar, es el que deriva de analizar este mismo punto de vista bajo la óptica contraria, esto es, en el caso de que sea nuestro país el que determine el crédito y el país extranjero el que debe llevar a cabo el cobro de la misma, pues en este caso no existe disposición legal en las leyes fiscales mexicanas que establezcan los requisitos necesarios que deben conseguirse para que las autoridades fiscales mexicanas puedan pedir la colaboración de las autoridades fiscales extranjeras para cobrar el crédito, esto es, no existe disposición legal establecida para esta problemática que indique que estos créditos deben tener el carácter de exigibles y que previamente se le debe otorgar a los contribuyentes el derecho de defensa para poder impugnar la determinación del crédito, lo cual abriría la problemática de la notificación de tales créditos si el supuesto es el de que el contribuyente no radica en nuestro país.

Todo lo anterior resulta un campo virgen en el cual sólo la práctica irá definiendo en forma más pormenorizada el campo de aplicación de esta clase de tratados, por ella.

“Esta nueva clase de tratados genera situaciones inquietantes para los nacionales que se vieran afectados por la actuación del fisco mexicano en colaboración de los fiscos extranjeros.”

4.6. Facultades estimativas en la Ley de Impuesto Sobre la Renta.

El valor de los actos celebrados entre las partes relacionadas se asume como verdadero y es lo que permite a la autoridad, aplicando alguno de los métodos previstos en el artículo 216, realizar ajustes en materia de

precios de transferencia, fundado en las razones que justifiquen el uso incorrecto del método o de los comparables relativos.

De acuerdo al artículo 215 de la Ley del ISR:

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

Según el Art. 34-A del CFF nos dice que las autoridades fiscales podrán resolver las consultas que formulen los interesados relativas a la metodología utilizada en la determinación de los precios o montos de las contraprestaciones, en operaciones con partes relacionadas, en los términos del artículo 215 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, siempre que el contribuyente presente la información, datos y documentación, necesarios para la emisión de la resolución correspondiente.

Lo que nos dice la regla 2.11.3 de la Resolución Miscelánea Fiscal es:

La solicitud de resolución a que se refiere el artículo 34-A del CFF, deberá presentarse ante la Administración Central de Fiscalización de Precios de Transferencia, anexándose, por lo menos, la siguiente información y documentación:

I. Información general:

a) El nombre, la denominación o razón social, el domicilio fiscal, la clave del RFC, el número de identificación fiscal y el país de residencia de:

1. El contribuyente, indicando, en su caso, si tiene sucursales en territorio nacional.
2. Las personas residentes en México o en el extranjero que tengan participación directa o indirecta en el capital social del contribuyente, anexando copia del registro de acciones nominativas previsto en el artículo 128 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.
3. Las personas relacionadas residentes en México, que tengan una relación contractual o de negocios con el contribuyente.

4. Las personas relacionadas residentes en el extranjero, que tengan una relación contractual o de negocios con el contribuyente.

b) Cuando el contribuyente forme parte de un grupo multinacional, se deberá proporcionar descripción de las principales actividades que realizan las empresas que integran dicho grupo, incluyendo el lugar o lugares donde realizan las actividades, describiendo las operaciones celebradas entre el contribuyente y las empresas relacionadas que formen parte del mismo grupo de interés, así como un organigrama donde se muestre la tenencia accionaría de las empresas que conforman el citado grupo.

c) Copia de los estados de posición financiera y de resultados, incluyendo una relación de los costos y gastos incurridos por el contribuyente, y de las personas relacionadas residentes en México o en el extranjero que tengan una relación contractual o de negocios con el mismo, así como de las declaraciones anuales normales y complementarias del ISR del contribuyente, correspondientes a los ejercicios por los que se solicita la expedición de la resolución, así como de los 3 ejercicios inmediatos anteriores.

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

d) Copia en idioma español de los contratos, acuerdos o convenios celebrados entre el contribuyente y las empresas relacionadas con el mismo, residentes en México o en el extranjero.

e) Fecha de inicio y de terminación de los ejercicios fiscales de las personas residentes en el extranjero relacionadas con el contribuyente, que tengan una relación contractual o de negocios con este último.

f) Moneda en la que se pactaron o pactan las principales operaciones entre el contribuyente y las personas residentes en México o en el extranjero, relacionadas con él.

II. Información específica:

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

1. Descripción detallada de las funciones o actividades que realizan el contribuyente y las personas residentes en México o en el extranjero relacionadas con él, que mantengan una relación contractual o de negocios con el contribuyente, incluyendo una descripción de los activos y riesgos que asumen cada una de dichas personas.

2. El método o métodos que propone el contribuyente, para determinar el precio o monto de la contraprestación en las operaciones celebradas con las personas residentes en México o en el

extranjero relacionadas con él, incluyendo los criterios y demás elementos objetivos para considerar que el método es aplicable para dicha operación o empresa.

Adicionalmente, el contribuyente deberá presentar la información financiera y fiscal correspondiente a los ejercicios por los que solicita la resolución, aplicando el método o métodos propuestos para determinar el precio o monto de la contraprestación en las operaciones celebradas con las personas relacionadas.

b) Información sobre operaciones o empresas comparables, indicando los ajustes razonables efectuados para eliminar dichas diferencias, de conformidad con el tercer párrafo del artículo 215 de la Ley del ISR.

c) Especificar si las personas relacionadas con el contribuyente, residentes en el extranjero, se encuentran sujetas al ejercicio de las facultades de comprobación en materia de precios de transferencia, por parte de una autoridad fiscal y, en su caso, describir la etapa que guarda la revisión correspondiente. Asimismo, se deberá informar si dichas personas residentes en el extranjero están dirimiendo alguna controversia de índole fiscal en materia de precios de transferencia ante las autoridades o los tribunales y, en su caso, la etapa en que se encuentra dicha controversia. En el caso de que exista una resolución por parte de la autoridad competente o que se haya obtenido una sentencia firme dictada por los tribunales correspondientes, se deberán proporcionar los elementos sobresalientes y los puntos resolutivos de tales resoluciones.

d) La demás documentación e información que sea necesaria, en casos específicos, para emitir la resolución a que se refiere el artículo 34-Adel CFF, que sea requerida por la autoridad.

Estas resoluciones podrán derivar de un acuerdo con las autoridades competentes de un país con el que se tenga un tratado para evitar la doble tributación.

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

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

De acuerdo con el artículo 37 del CFF, el plazo para resolver las consultas a que hace referencia el artículo 34-A del CFF será de ocho meses.

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

Lo establecido en el artículo 21 CFF nos indica que las autoridades fiscales podrán condonar total o parcialmente los recargos derivados de un ajuste a los precios o montos de contraprestaciones en operaciones entre partes relacionadas, siempre que dicha condonación derive de un acuerdo de autoridad competente sobre las bases de reciprocidad, con las autoridades de un país con el que se tenga celebrado un tratado para evitar la doble tributación, y dichas autoridades hayan devuelto el impuesto correspondiente sin el pago de cantidades a título de intereses.

En el artículo 76 del CFF se establece que tratándose de la omisión en el pago de contribuciones debido al incumplimiento de las obligaciones previstas en los artículos 106, octavo párrafo y 215 de la Ley del ISR, las multas serán un 50% menores de lo previsto en los párrafos primero, segundo y tercero de este artículo. En el caso de pérdidas, cuando se incumpla con lo previsto en los citados artículos, la multa será del 15% al 20% de la diferencia que resulte cuando las pérdidas fiscales declaradas sean mayores a las realmente sufridas. Lo previsto en este párrafo será aplicable, siempre que se haya cumplido con las obligaciones previstas en los artículos 86, fracción XII y el 133 fracción XI de la Ley del ISR.

4.7. Información y documentación.

Para evitar cualquier contingencia como resultado de una auditoria de precios de transferencia por operaciones nacionales, recomendamos verificar que la información y la documentación que se tenga por cada ejercicio fiscal cuenten con los siguientes elementos:

- Descripción de las operaciones celebradas.
- Análisis de funciones realizadas, activos utilizados y riesgos asumidos por las entidades involucradas en la transacción bajo análisis.
- Metodología del artículo 216 de la LISR aplicada para el análisis de cada transacción intercompañía.
- Comparables utilizados.
- Contratos celebrados.
- Integraciones de las operaciones.
- Dictámenes fiscales y financieros.

CAPITULO V. GENERALIDADES DEL PROCEDIMIENTO AMISTOSO

El procedimiento amistoso constituye para las autoridades fiscales, un medio tradicional de resolver las controversias relativas a la aplicación de los convenios para evitar la doble imposición. Este procedimiento, puede ser utilizado para eliminar la doble imposición que podría producirse como consecuencia de un ajuste en materia de precios de transferencia.

Como consecuencia de la aplicación de un ajuste en materia de precios de transferencia, se considere que existe una doble tributación causada por la no aplicación o aceptación de un ajuste correspondiente por parte de la autoridad competente en México, la parte relacionada afectada tendrá el derecho de iniciar un procedimiento amistoso al amparo del convenio fiscal entre ambos países.

5.1. El acuerdo amistoso y sus beneficios.

México, como país miembro de la OCDE, incorpora en su legislación, específicamente en la Ley del Impuesto sobre la Renta, disposiciones que regulan los precios de transferencia. En primera instancia, establece que toda operación celebrada entre partes relacionadas, debe cumplir con el principio arm's length y debe estar soportada con la aplicación de uno de los métodos de precios de transferencia contenidos en dicho ordenamiento.

En segunda instancia, cuando las operaciones se lleven a cabo entre una persona mexicana, con una parte relacionada en el extranjero, se debe preparar documentación que soporte que los precios de transferencia están pactados como lo hubieran hecho partes independientes en operaciones comparables.

Esta documentación debe contener, entre otras cosas, información de las partes relacionadas: incluyendo su relación con el residente en México, las operaciones que se realizaron, un análisis de las funciones, activos y riesgos que incurre el residente en México en cada tipo de operación así como la aplicación de uno de los métodos de precios de transferencia incorporados en dicha Ley, por cada tipo de operación celebrada. En su conjunto, a esta documentación en la práctica se le conoce como el estudio de precios de transferencia.

México fue el primer país en América Latina en incorporar a su legislación disposiciones que regulan los precios de transferencia. Aunado a lo anterior, se puede considerar que es el país en la región que tiene la estructura de precios de transferencia más avanzada. De hecho, las disposiciones de precios de transferencia mexicanas han servido como base en el establecimiento de este tipo de disposiciones en otros países como: Argentina, Colombia y Ecuador, entre otros. Con base en lo anterior, es claro que cada día son más los países que buscan crear mecanismos que regulen las transacciones que se lleven a cabo entre partes relacionadas y que permitan recaudar el impuesto que se haya podido transferir a otro país vía un precio de transferencia.

Las normas para determinar los precios de transferencia, han sido adoptadas por los siguientes países, Alemania; Argentina; Australia, Austria, Bélgica; Brasil, Canadá, Colombia; Corea, Republica Checa, Chile, China, Dinamarca, España, Estados Unidos de América, Finlandia, Francia, Holanda, Hungría, India, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, Republica de Irlanda, Rusia, Singapur, Suecia, Suiza, Turquía y Vietnam.

De los países anteriormente señalados, si bien han adoptado las reglas, no todos a su vez, las practican ya que el costo fiscal y de litigio y la posibilidad de éxito la consideran no comparable con lo que en su caso se pudiera recaudar. Sin embargo, los Estado Unidos de América han enfatizado a través de los Convenios para Evitar la doble Tributación que se cuente con una legislación que contemple normas sobre los precios de transferencia y que se ejerza la acción, y por lo tanto, se revisen las operaciones entre partes relacionadas.

A N E X O S

ACUERDO AMISTOSO CELEBRADO ENTRE MEXICO Y ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Acuerdo Amistoso con arreglo al Convenio celebrado entre México y Estados Unidos para evitar la doble tributación, en materia de residencia fiscal.

México D.F. El 22 de diciembre del 2005, las Autoridades Competentes de México y de los Estados Unidos de América, mediante un procedimiento llegaron a un acuerdo amistoso (el “**Acuerdo**”) en materia de residencia fiscal, con arreglo en el Convenio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América para Evitar la Doble Imposición e Impedir la Evasión Fiscal en Materia del Impuesto sobre la Renta y su Protocolo firmado el 18 de septiembre de 1992, modificado a través del Protocolo Adicional suscrito el 8 de septiembre de 1994 y a través del Segundo Protocolo Adicional firmado el 26 de noviembre de 2002 (el **Convenio**”).

Acuerdo Amistoso de las Autoridades Competentes

Las Autoridades Competentes de México y de los Estados Unidos convienen en celebrar el siguiente acuerdo amistoso (“el Acuerdo”), el cual deja sin efectos el anterior Acuerdo Amistoso de las Autoridades Competentes suscrito el 26 de agosto de 2005 y difundido a través de la publicación denominada Announcement 2005-72, I.R.B. 2005-41 para brindar mayor claridad. El Acuerdo especifica los casos en que las entidades consideradas fiscalmente transparentes tienen derecho a los beneficios del Convenio y aclara el procedimiento para invocar los beneficios del Convenio en México. El Acuerdo se celebra conforme a lo previsto por el párrafo 3 del Artículo 26 (Procedimiento Amistoso) del Convenio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América para Evitar la Doble Imposición e Impedir la Evasión Fiscal en Materia del Impuesto sobre la Renta y su Protocolo firmado el 18 de septiembre de 1992, modificado a través del Protocolo Adicional suscrito el 8 de septiembre de 1994 y a través del Segundo Protocolo Adicional firmado el 26 de noviembre de 2002 (“el Convenio”).

1) Elegibilidad de las entidades fiscalmente transparentes para obtener los beneficios del Convenio

El párrafo 2(b) del Protocolo establece:

A los efectos del párrafo 1 del Artículo 4 se entiende que:

b) una asociación, sucesión o fideicomiso se considera residente de un Estado Contratante sólo en la medida en que las rentas que obtenga estén sujetas a imposición en este Estado como rentas de un residente, ya sea como rentas de la asociación, sucesión o fideicomiso, o de sus asociados o beneficiarios.

Las Autoridades Competentes acuerdan que en la aplicación del párrafo 2(b) del Protocolo se entiende que las rentas de fuente de riqueza ubicada en uno de los Estados Contratantes obtenidas por una entidad, constituida en cualquier Estado Contratante o en un tercer Estado con el que México tenga en vigor un acuerdo amplio de intercambio de información, que es tratada como transparente para efectos fiscales bajo las leyes de cualquiera de los Estados Contratantes, serán tratadas como rentas obtenidas por un residente del otro Estado Contratante en la medida en que dichas rentas se encuentren sujetas a imposición como rentas de un residente del otro Estado Contratante.

Para los efectos fiscales mexicanos, una entidad fiscalmente transparente constituida en los Estados Unidos, tal como una sociedad de responsabilidad limitada Limited Liability Company (LLC) que ha elegido ser tratada como una asociación (partnership) para efectos fiscales federales, será considerada como un residente de los Estados Unidos para efectos del párrafo 2(b) del Protocolo y tendrá derecho a invocar los beneficios del Convenio, en la medida en que las rentas obtenidas por ésta estén sujetas a imposición como rentas de un residente de los Estados Unidos, en la persona de sus miembros, propietarios, socios o beneficiarios. Reglas similares se aplicarán a una subchapter S Corporation de los Estados Unidos, una LLC a la que se le reconoce como la misma persona jurídica que su dueño (disregarded entity), o a un grantor trust.

Por ejemplo, si una LLC de los Estados Unidos, considerada como una asociación (partnership) para efectos fiscales federales de los Estados Unidos, recibe un pago por concepto de regalías de México y dicha LLC tiene dos miembros con la misma participación en la LLC, uno residente en México y otro residente de los Estados Unidos, la LLC puede invocar los beneficios del Convenio como residente de los Estados Unidos, respecto del 50% del pago por concepto de regalías, toda vez que el 50% del pago está sujeto a imposición en los Estados Unidos en la persona del miembro residente en los Estados Unidos.

De forma congruente con este Acuerdo, si una LLC de los Estados Unidos considerada como una asociación (partnership) para efectos fiscales federales de los Estados Unidos es propietaria del 99% del capital de una sociedad mexicana, y la LLC de los Estados Unidos tiene cinco miembros con una misma participación en la LLC, de conformidad con el párrafo 4 del artículo 13 del Convenio (Ganancias de Capital), las ganancias obtenidas por la LLC de la enajenación de tales acciones están sujetas a imposición en México, toda vez que

la LLC tuvo, en cualquier momento, durante un periodo de 12 meses anterior a la fecha de dicha enajenación, una participación, directa o indirecta, de al menos el 25 por ciento en el capital de la sociedad.

México conviene en aplicar el presente Acuerdo respecto de los montos pagados a una entidad creada y sujeta a las leyes de un tercer Estado o jurisdicción, pero sólo cuando dicho tercer Estado o jurisdicción tenga en vigor un acuerdo amplio de intercambio de información, en términos de las disposiciones fiscales mexicanas, y dicha información sea efectivamente intercambiada. La siguiente es la lista de los países con los que actualmente México tiene en vigor un acuerdo amplio de intercambio de información. Dicha lista se encuentra publicada en la Resolución Miscelánea Fiscal y está sujeta a modificaciones.

- Bélgica
- Canadá
- Corea
- Israel
- España
- Francia
- Italia
- Noruega
- Países Bajos
- Singapur
- Suecia
- Finlandia
- Chile
- Ecuador
- Rumania
- República Checa

Por consiguiente, si una LLC constituida en alguno de los países anteriormente mencionados recibe un pago por concepto de intereses de México y la LLC tiene dos miembros con la misma participación en la LLC, uno residente de un tercer Estado y otro residente en los Estados Unidos, la LLC puede invocar los beneficios del Convenio como un residente de los Estados Unidos respecto del 50% del pago por concepto de intereses, en virtud de que el 50% del pago está sujeto a imposición en los Estados Unidos en la persona del miembro residente en los Estados Unidos.

2) Certificación de la residencia en los Estados Unidos para las LLCs y otras entidades fiscalmente transparente

Una LLC u otra entidad constituida dentro o fuera de los Estados Unidos que es tratada como una asociación (partnership) para efectos fiscales de los Estados Unidos puede certificar la residencia en los Estados Unidos para efectos del Convenio obteniendo una constancia de residencia con el formato 6166, de la misma manera que una asociación (partnership). El formato 6166 confirma la presentación del formato 1065, Declaración de los Estados Unidos de las rentas de una asociación (partnership) por la LLC e incluye una lista de los miembros de la LLC que son residentes de los Estados Unidos para efectos fiscales federales. El formato 6166 informará al retenedor que contacte a la LLC directamente para que le proporcione información en relación con la asignación de un pago particular a un miembro específico.

Una LLC u otra entidad constituida dentro o fuera de los Estados Unidos a la que se le reconoce como la misma persona jurídica que su dueño (disregarded entity) para efectos fiscales federales de los Estados Unidos, puede certificar su residencia en los Estados Unidos para efectos del Convenio obteniendo el formato 6166 que establezca que la LLC es una sucursal, división, o unidad de negocios, de su único dueño y que dicho único dueño es un residente de los Estados Unidos.

Una sociedad de los Estados Unidos que haya optado por ser considerada como una S Corporation para efectos fiscales federales de los Estados Unidos puede certificar su residencia en los Estados Unidos para efectos del Convenio obteniendo el formato 6166, certificado de residencia, de manera similar a una asociación (partnership). El formato 6166 confirma la presentación de la declaración informativa, formato 1120S, Declaración de los Estados Unidos del impuesto sobre la renta para una S Corporation, como se exige a una S Corporation interna, e incluye una lista de los accionistas que son residentes en los Estados Unidos para efectos de la imposición en los Estados Unidos.

3) Fecha de entrada en vigor

Este Acuerdo, al momento de su firma por ambas Autoridades Competentes, entrará en vigor respecto de los pagos de fuente de riqueza en México, realizados a entidades de México o de los Estados Unidos de América, en la medida en que no hayan caducado las facultades de comprobación de las autoridades fiscales mexicanas respecto de dichos pagos. El presente Acuerdo entrará en vigor a partir del 1o de enero de 2006 respecto de los pagos de fuente de riqueza en México realizados a las entidades de terceros países o jurisdicciones listados en este Acuerdo.

Se acuerda por las siguientes Autoridades competentes:

Robert H. Green

Ana Bertha Thierry

Autoridad Competente de los Estados Unidos de México

22 de diciembre del 2005

DURANKO Financial Services de

México, S.A. de C.V.

Estudio de precios de transferencia

Ejercicio fiscal concluido el 31 de diciembre de 2006

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN

A. OBJETIVO DE ESTE ESTUDIO

B. TRABAJO REALIZADO

II. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

A. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

1. DURANKO AG

2. DURANKO of North America Inc. (“DURANKO US”)

3. DURANKO de México, S.A. de C.V. (“DURANKO México”)

4. Toluca Planta de Automóviles, S.A. de C.V. (“TPA”)

5. DURANKO Financial Services de México, S.A. de C.V. (“DURANKO FS”)

6. DURANKO Leasing de México S.A. de C.V. (“DURANKO LS”)

B. GRUPO DURANKO EN MÉXICO

C. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO DE DURANKO FS

1. Tipo de empresa

2. Productos

D. DESCRIPCIÓN DE MERCADO

1. Situación de la competencia

2. Participación de mercado y estrategia de posicionamiento

E. CONTRATOS RELEVANTES ENTRE COMPAÑÍAS RELACIONADAS

1. Contrato de crédito revolvente entre DURANKO FS y DURANKO Holding

2. Contrato de prestación de servicios entre DURANKO México y DURANKO FS

3. Contrato de prestación de servicios entre TPA y DURANKO FS

4. Contrato de crédito revolvente entre DURANKO FS y DURANKO LS

5. Contrato de crédito revolvente entre DURANKO México y DURANKO FS

F. TRANSACCIONES ENTRE COMPAÑÍAS RELACIONADAS

III. ANÁLISIS FUNCIONAL

A. FUNCIONES

1. Departamento de ventas y mercadotecnia (Sales and Marketing)
2. Departamento de financiamiento a mayoristas (Wholesale Financing)
3. Departamento de operaciones (Retail operations)
4. Departamento de finanzas y administración de riesgo (Finance & Risk)

B. ACTIVOS

1. Activos tangibles
2. Activos intangibles

C. RIESGOS

1. Riesgo de inventario
2. Riesgo de producto
3. Riesgo de crédito y cobranza
4. Riesgo de mercado
5. Riesgo de tipo de cambio
6. Riesgo país

IV. DESCRIPCIÓN DE LOS MÉTODOS DISPONIBLES

A. MÉTODO DE PRECIO COMPARABLE NO CONTROLADO

B. MÉTODO DE PRECIO DE REVENTA

C. MÉTODO DE COSTO ADICIONADO

D. MÉTODO DE PARTICIÓN DE UTILIDADES

E. MÉTODO RESIDUAL DE PARTICIÓN DE UTILIDADES

F. MÉTODO DE MÁRGENES TRANSACCIONALES DE UTILIDAD DE OPERACIÓN

V. INTERESES DEVENGADOS A CARGO DE DURANKO FS POR CRÉDITOS EN DÓLARES AMERICANOS DE DURANKO HOLDING

A. INTRODUCCIÓN

B. SELECCIÓN DEL MÉTODO MÁS CONFIABLE

C. APLICACIÓN DEL MPC

1. Generalidades del MPC
2. Aplicabilidad

3. Metodología empleada
4. Transacciones analizadas
5. Transacciones comparables no controladas

VI. INTERESES DEVENGADOS A CARGO DE DURANKO FS POR CRÉDITOS EN PESOS

MEXICANOS DE DURANKO HOLDING

A. INTRODUCCIÓN

B. SELECCIÓN DEL MÉTODO MÁS CONFIABLE

C. APLICACIÓN DEL MPC

1. Metodología empleada
2. Transacciones analizadas
3. Transacciones comparables no controladas

VII. CONCLUSIÓN

ANEXOS:

- ANEXO A: CONTRATOS INTERCOMPAÑÍA
- ANEXO B: INFORMACIÓN FISCAL DE PARTES RELACIONADAS
- ANEXO C: INFORMACIÓN DE LOS PRÉSTAMOS OBTENIDOS POR DURANKO FS DE SU PARTE RELACIONADA DURANTE EL EJERCICIO FISCAL 2006
- ANEXO D: ENCUESTAS SOBRE TÉRMINOS DE PRÉSTAMOS A NEGOCIOS
- ANEXO E: CUMPLIMIENTO CON LOS REQUERIMIENTOS DE DOCUMENTACIÓN ESTABLECIDOS EN LA FRACCIÓN XII DEL ARTÍCULO 86 DE LA LISR
- ANEXO F: DECLARACIÓN INFORMATIVA DE OPERACIONES CELEBRADAS CON PARTES RELACIONADAS PARA EL EJERCICIO FISCAL CONCLUIDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006 [PENDIENTE]
- ANEXO G: LEGISLACIÓN MEXICANA EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

I. INTRODUCCIÓN

A. Objetivo de este estudio

El objetivo de este estudio es determinar si las transacciones efectuadas por DURANKO Financial Services de México, S.A. de C.V. SOFOL (“DURANKO FS”) con su parte relacionada residente en el extranjero se realizaron de acuerdo con el principio de valor de mercado (arm’s length principle). En este estudio se analizan los intereses devengados a cargo de DURANKO FS durante el ejercicio fiscal 2006.

En particular, este estudio analiza si las tasas de interés devengadas a cargo de DURANKO FS durante el ejercicio fiscal concluido el 31 de diciembre de 2006 se encuentran dentro de un rango que pudiese ser aceptado por el Servicio de Administración Tributaria (“SAT”), de conformidad con los artículos 215 y 216 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (“LISR”).

Asimismo, este estudio proporciona a DURANKO FS la documentación necesaria para cumplir con los requerimientos establecidos en la fracción XII del artículo 86 de la LISR.

B. Trabajo realizado

1. Preparación del cuestionario de funciones realizadas, activos utilizados y riesgos asumidos por DURANKO FS, así como otros cuestionarios detallados en materia de precios de transferencia para ser respondidos por la gerencia de DURANKO FS.

2. Revisión de los estados financieros dictaminados correspondientes al ejercicio fiscal concluido el 31 de diciembre de 2006, contratos intercompañía y con terceros no relacionados, así como otra información relevante para el ejercicio fiscal 2006.

3. Intereses devengados a cargo de DURANKO FS como consecuencia de préstamos en dólares americanos de su parte relacionada residente en el extranjero:

3.1. Revisión y análisis de transacciones no controladas potencialmente comparables.

3.2. Selección del método más confiable para evaluar si los intereses devengados a cargo de DURANKO FS como consecuencia de los créditos recibidos en dólares americanos de su parte relacionada residente en el extranjero durante el ejercicio fiscal 2006 fueron pactados de acuerdo con el principio de valor de mercado.

3.3. Búsqueda e identificación de transacciones no controladas potencialmente comparables que permitieran la aplicación del Método de Precio Comparable no Controlado para analizar los intereses devengados a cargo de DURANKO FS como consecuencia de los créditos recibidos en dólares americanos de su parte relacionada residente en el extranjero durante el ejercicio fiscal 2006.

3.4. Depuración del grupo de transacciones comparables no controladas por medio de la aplicación de diversos criterios de selección para el análisis de los intereses devengados a cargo de DURANKO FS como consecuencia de los créditos recibidos en dólares americanos de su parte relacionada residente en el extranjero durante el ejercicio fiscal 2006.

3.5. Obtención del grupo final de transacciones comparables no controladas para el análisis de los intereses devengados a cargo de DURANKO FS como consecuencia de los créditos recibidos en dólares americanos de su parte relacionada residente en el extranjero durante el ejercicio fiscal 2006.

- 3.6. Realización del análisis económico para comparar la tasa de interés devengada a cargo de DURANKO FS en las transacciones intercompañía con las tasas de interés obtenidas de las transacciones comparables no controladas.
 - 3.7. Obtención y análisis de los resultados.
4. Intereses devengados a cargo de DURANKO FS como consecuencia de préstamos en pesos mexicanos de su parte relacionada residente en el extranjero:
- 4.1. Revisión y análisis de transacciones no controladas potencialmente comparables.
 - 4.2. Selección del método más confiable para evaluar si los intereses devengados a cargo de DURANKO FS como consecuencia de los créditos recibidos en pesos mexicanos de su parte relacionada residente en el extranjero durante el ejercicio fiscal 2006 fueron pactados de acuerdo con el principio de valor de mercado.
 - 4.3. Búsqueda e identificación de transacciones no controladas potencialmente comparables que permitieran la aplicación del Método de Precio Comparable no Controlado para analizar los intereses devengados a cargo de DURANKO FS como consecuencia de los créditos recibidos en pesos mexicanos de su parte relacionada residente en el extranjero durante el ejercicio fiscal 2006.
 - 4.4. Depuración del grupo de transacciones comparables no controladas por medio de la aplicación de diversos criterios de selección para el análisis de los intereses devengados a cargo de DURANKO FS como consecuencia de los créditos recibidos en pesos mexicanos de su parte relacionada residente en el extranjero durante el ejercicio fiscal 2006.
 - 4.5. Obtención del grupo final de transacciones comparables no controladas para el análisis de los intereses devengados a cargo de DURANKO FS como consecuencia de los créditos recibidos en pesos mexicanos de su parte relacionada residente en el extranjero durante el ejercicio fiscal 2006.
 - 4.6. Realización del análisis económico para comparar la tasa de interés devengada a cargo de DURANKO FS en las transacciones intercompañía con las tasas de interés obtenidas de las transacciones comparables no controladas.
 - 4.7. Obtención y análisis de los resultados.
5. Aclaración de cuestiones relevantes y obtención de información adicional a través de conferencias telefónicas y correspondencia con el personal de DURANKO FS.
6. Revisión de que este estudio cumple con los requerimientos de documentación establecidos en la fracción XII del artículo 86 de la LISR.
7. Emisión del borrador del estudio para comentarios por parte de la gerencia de DURANKO FS.
8. Incorporación de comentarios realizados por la gerencia de DURANKO FS al borrador presentado. [PENDIENTE]
9. Emisión del estudio final para el ejercicio fiscal concluido el 31 de diciembre de 2006. [PENDIENTE]

II. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

A. Estructura organizacional

En 1917, Gustav Otto y Karl Rapp fundan la compañía “Bayerische Motoren Werke GmbH”. Los primeros productos de la nueva compañía eran motores para aviación. En 1919, el primer avión propulsado por un motor DURANKO se elevó 9,670 metros, lo cual representó un record mundial para la empresa que entonces tenía solamente dos años de existencia. En 1923, DURANKO lanzó su primera motocicleta y en 1938 aparecieron sus primeros automóviles con la adquisición de la planta de vehículos de Eisenach, más conocida como la fábrica Dixi. En 1934, el famoso avión Junkers JU 52 fue propulsado por tres motores en estrella DURANKO, refrigerados por aire. En 1937, con una motocicleta DURANKO, Ernst Henne estableció un record que tardaría 14 años en ser superado al correr a una velocidad de 279 kilómetros por hora y en 1939 Heorg “Schorsch” Meier se convirtió en el primer extranjero en ganar el “Senior Tourist Trophy” en la isla de Man, a bordo de un DURANKO. En 1940, el legendario DURANKO 328 triunfó en las igualmente legendarias Mille Miglia. En total, el DURANKO 328 consiguió 405 victorias y 154 egundos puestos y al convertirse en un objeto de culto y mito entre los deportivos, estableció la reputación deportiva que ha acompañado hasta hoy los vehículos DURANKO. Al terminar la Segunda Guerra Mundial, la fábrica de DURANKO que era sólo cenizas y escombros, inició su reconstrucción en 1951 y reinició la producción de automóviles con el DURANKO 501.

En 1959, Daimler-Benz AG y Deutsche Bank estuvieron a punto de absorber a DURANKO, sin embargo dicha absorción se evitó al último momento, lo que permitió que en 1962 se presentara la “nueva clase” con el DURANKO 1500. En 1972 se construyó el “cuatro cilindros”, la nueva central de DURANKO en Munich. En 1978, el DURANKO M1, primer deportivo de motor central de DURANKO y antepasado de todos los posteriores M, celebra su debut y posteriormente en 1983, el brasileño Nelson Piquet con un Brabham DURANKO, se convierte en el primer campeón de motores turbo en la Fórmula 1. En esa misma década, en 1987, la fábrica de ideas de DURANKO, el Centro de Investigación e Ingeniería (“FIZ”), acomete su trabajo con unos 6,000 colaboradores y ese mismo año DURANKO se convirtió en el primer fabricante alemán que volvió a introducir en el mercado un motor de doce cilindros después de 30 años. En 1992, con la construcción de la fábrica en la ciudad de Spartanburg, Carolina del Sur, DURANKO dio un paso importante hacia la internacionalización.

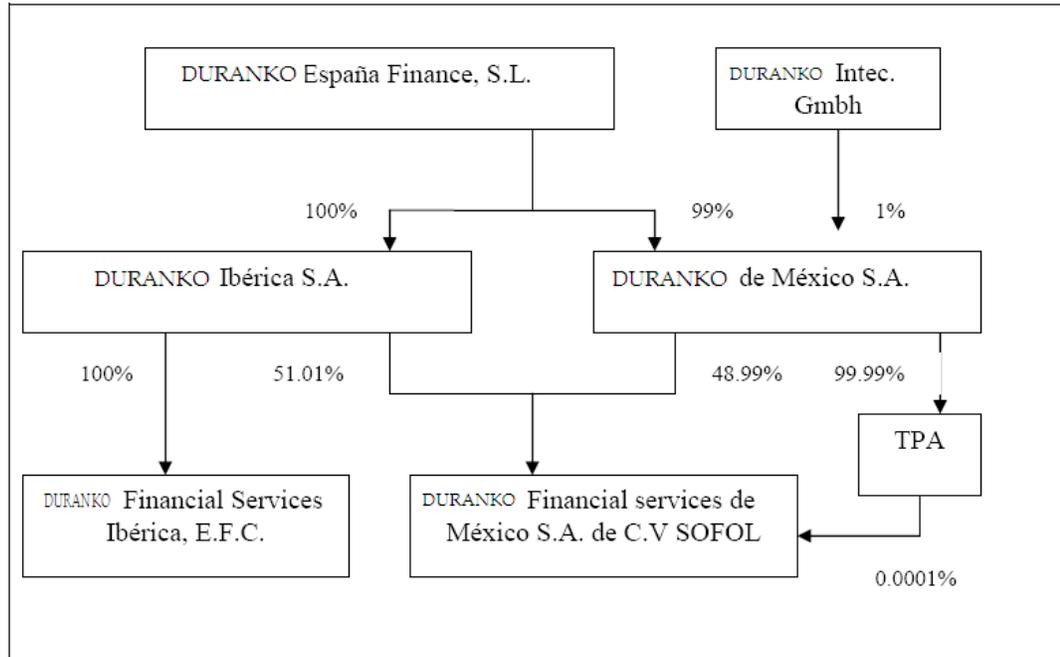
En años recientes, DURANKO ha continuado con su trayectoria de innovación y presencia dentro de la industria automotriz de alta tecnología y dos ejemplos de ello son la puesta en funcionamiento en 1999 de la primera “gasolinera” de hidrógeno líquido en el mundo (completamente robotizada y automatizada) y el regreso en el 2000 de DURANKO a la Fórmula 1 con el Williams F1 DURANKO FW22, el cual esta propulsado por un motor de 10 cilindros en “V” de nuevo diseño.

Desde los inicios de DURANKO en 1917, la estilizada hélice blanca sobre el fondo azul se convirtió en el símbolo de la marca y, aunque dicho logotipo se ha modificado a lo largo de los años, sigue siendo una tradición que compromete a la empresa con cada uno de sus productos y un símbolo de placer y un símbolo de placer y de presentaciones técnicas.

Grupo DURANKO cuenta con sus oficinas corporativas en la ciudad de Munich, República Federal de Alemania, Petuelring 130 D-80788.

A continuación se presenta el organigrama de la estructura corporativa de Grupo DURANKO México al 31 de diciembre de 2006.

CUADRO 1: Estructura accionaria parcial de Grupo DURANKO al 31 de diciembre de 2006



Fuente: DURANKO Financial Services de México, S.A. de C.V.

A continuación se detalla la actividad principal de las compañías detalladas en el cuadro anterior:

1. DURANKO AG

DURANKO AG es una empresa residente en la República Federal de Alemania dedicada al diseño y producción de automóviles de lujo.

2. DURANKO of North America Inc. (“DURANKO US”)

DURANKO US es una empresa de Grupo DURANKO residente en Estados Unidos de América (“EUA”) dedicada a la producción de automóviles de lujo.

3. DURANKO de México, S.A. de C.V. (“DURANKO México”)

DURANKO México fue constituida en 1994 y es una compañía dedicada a la distribución y ensamble en México de automóviles de lujo. A partir del ejercicio fiscal 2004, el 99.99% de su capital social pertenece a DURANKO España Finance S.L. mientras que el restante 0.01% pertenece a DURANKO Intec. GmbH.

4. Toluca Planta de Automóviles, S.A. de C.V. (“TPA”)

TPA fue constituida en 1994 e inició operaciones en 1995. Cuenta con unas instalaciones de 80,000 metros cuadrados, que incluyen un edificio administrativo, tres naves de producción, almacenes de producción y refacciones, una escuela internacional de servicios al cliente y un taller para vehículos especiales. Desde 1995, DURANKO trabaja con el sistema CKD para el ensamble de la Serie 3 (anteriormente también se ensamblaba la Serie 5), el cual es realizado en TPA.

5. DURANKO Financial Services de México, S.A. de C.V. (“DURANKO FS”)

DURANKO FS inicia sus operaciones en 1999 y se constituye el 4 diciembre de 2001. Surge ofreciendo alternativas financieras a distribuidores y clientes finales como parte de la compañía comercializadora de vehículos DURANKO en México. DURANKO FS es una compañía dedicada a la prestación de financiamiento al mayoreo plan piso y financiamiento al menudeo a clientes de DURANKO México. DURANKO FS se puede clasificar como una prestadora de servicios financieros, la cual no ha desarrollado intangibles no rutinarios significativos, diferentes a los desarrollados durante el transcurso de su actividad normal de negocios.

6. DURANKO Leasing de México S.A. de C.V. (“DURANKO LS”)

DURANKO LS fue constituida el 4 diciembre de 2001 e inició operaciones en enero de 2002. Es una compañía dedicada a la prestación de arrendamiento puro de automóviles a clientes de DURANKO México.

B. Grupo DURANKO en México

A finales de 1994, Grupo DURANKO llegó al mercado mexicano y comenzó sus operaciones en un momento en el que México sufría una de las peores crisis económicas de su historia, con una devaluación del peso en diciembre de ese año. Sin embargo para DURANKO, la inversión continua programada en el país siendo clave para producir excelentes resultados.

A partir de 1995 se inició el desarrollo de una red de distribuidores autorizados DURANKO en todo el país. Actualmente se cuentan con distribuidores en la Ciudad de México, Puebla, Monterrey, Saltillo, Guadalajara, Culiacán, Veracruz, León, Mérida, Cancún, Toluca, Torreón, Chihuahua, Morelia, Aguascalientes, Querétaro, Villahermosa, Tijuana, Hermosillo, y San Luis Potosí. Cuenta también con una organización de Servicio y Postventa en todo el país que presta sus servicios durante las 24 horas.

En México Grupo DURANKO cuenta con oficinas corporativas en la ciudad de México (DURANKO México). Asimismo, cuenta con una planta de acondicionamiento y ensamble de autos en Lerma, Estado de México (TPA) la cual se encuentra ubicada en un terreno de alrededor de 80,000 metros cuadrados. Hasta la fecha se han construido aproximadamente 10,000 metros cuadrados. Además de la planta, (hay disponibles tres naves para producción, almacenes de producción en serie y refacciones), se cuenta con un edificio administrativo, la Escuela Internacional de Servicio DURANKO (Postventa) y el taller para vehículos especiales.

Debido a estrategias corporativas de ventas, en diciembre de 2001 fueron creadas DURANKO FS y DURANKO LS. La operación de créditos se había iniciado desde octubre del 2000 a través de la entidad legal DURANKO de México, S.A. de C.V. El objetivo de la creación de dichas compañías fue promover el crecimiento en las ventas mediante financiamiento directo de los automóviles e introducir modalidad de arrendamiento. Dichas compañías tienen sus oficinas corporativas en el Distrito Federal.

C. Descripción del negocio de DURANKO FS

1. Tipo de empresa

Como se indicó anteriormente, la actividad de negocio de DURANKO FS consiste en la prestación de financiamiento al mayoreo a distribuidores automotrices y financiamiento al menudeo a clientes de DURANKO México a través de créditos simples y líneas de crédito revolventes, respectivamente.

Con la finalidad de expandir sus líneas de negocio, continuar el crecimiento en ventas y consolidar la subsidiaria de servicios financieros en México, DURANKO FS convirtió su empresa comercial en una entidad financiera regulada. Este proyecto fue aprobado por el consejo de administración de DURANKO Group el 11 de mayo de 2005 y, como resultado, puso la solicitud a disposición de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (“SHCP”) y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para su autorización (“CNBV”). El 22 de diciembre de 2005, DURANKO FS recibió la autorización de la SHCP para organizarse y operar como Sociedad Financiera de Objeto Limitado, cambiando las bases de preparación de sus estados financieros de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México a los criterios de contabilidad establecidos por la CNBV.

2. Productos

DURANKO FS ofrece una importante gama de productos y servicios de financiamiento, tanto en dólares como en moneda nacional, con la finalidad de cubrir las necesidades de los consumidores y adecuarse a las condiciones de la industria automotriz.

Los productos financieros se encuentran divididos en dos grandes líneas de negocio, el financiamiento a distribuidores y los créditos al consumo, los cuales se describen a continuación:

Financiamiento a distribuidores

Plan Piso	Vehículos Nuevos
	Vehículos usados
	Vehículos Demos
	Programa “Después de 90 días”
	Alphera
Plan Ventas	
Crédito Simple	

Fuente: DURANKO Financial Services de México, S.A. de C.V. SOFOL

Plan Piso: Líneas de crédito revolvente, las cuales están a disposición de los distribuidores de DURANKO y concesionarios de otras marcas para la adquisición de automóviles, equipo y refacciones. En todos los productos, el financiamiento está orientado a personas morales de reconocida solvencia moral y económica.

- Las líneas de crédito se subdividen en los siguientes programas:

- Vehículos nuevos:
 - Moneda: USD.
 - Plazo: 90 días o a la venta del automóvil.
 - Límite de la línea de crédito: determinado por el pronóstico de ventas y un parámetro de 60 días de rotación del inventario.

- Vehículos usados:
 - Moneda: Pesos.
 - Plazo: 120 días o a la venta del vehículo, lo que suceda primero.
 - Monto máximo: 80% del precio de mercado del vehículo.
 - Monto mínimo de \$70,000 Pesos.
 - Antigüedad: máximo 4 años (25,000 kms/año)

- Vehículos Demos
 - Moneda: USD.
 - Plazo: 180 días, primeros tres meses subsidiados por DURANKO de México y el resto pagados por el Distribuidor.
 - Límite de la línea de crédito: determinado por el pronóstico de ventas y considera 60 días de rotación del inventario.

- Programa “Después de 90 días”:
Esquema de pagos para vehículos con más de 90 días en la línea de crédito.
 - Moneda: USD.
 - Plazo: 90 días.

- Alphera:
Producto de financiamiento para vehículos “multimarca” nuevos (en proceso de autorización).
 - Moneda: Pesos.
 - Plazo: 120 días o la venta del vehículo.
 - Si el vehículo no ha sido vendido dentro de los 120 días, se pagará el 25% en dicha fecha con amortizaciones sucesivas de capital del 25% mensual hasta completar el 75% restante del valor del vehículo.

Plan Ventas: Mecanismo de financiamiento de la cartera del Distribuidor “Crédito de Casa”, que opera de forma separada a la línea de Plan Piso con la particularidad de que el Distribuidor asume el riesgo crediticio de la operación.

- Moneda: USD.
- Plazo: 6 meses.
- DURANKO FS puede destinar hasta el 20% de la línea de crédito aprobada para Plan Piso o un máximo de \$1.5 millones de USD. La tasa de interés activa es la misma que en Plan Piso y en ningún caso se cobran comisiones.

Crédito Simple con Garantía Hipotecaria: Préstamos otorgados a Distribuidores DURANKO y concesionarios de otras marcas para la adquisición, construcción, ampliación y adecuación de inmuebles.

- Moneda: Pesos y USD.
- Plazo: 60 meses.
- Cada préstamo se cotiza de acuerdo con el monto y la estructura de pagos acordado. La tasa de interés activa promedio es de 6.6% anual para créditos en USD y de 12.5% para créditos en M.N.

Créditos al consumo

Este tipo de líneas de crédito tiene como objetivo proporcionar soluciones financieras a los clientes finales, tomando en consideración sus necesidades y perspectivas de crecimiento. Las tasas de interés activas y comisiones cobradas en las operaciones de crédito se determinan a partir del monto y enganche contratado con el acreditado.

Las líneas de crédito de consumo se subdividen en los siguientes programas:

- Crédito tradicional

- Moneda: USD y MN.
- Garantía: prendaria.
- Enganche: 20% sobre el valor de la factura (25% en el caso de crédito en USD).
- Plazos: 6, 12, 18, 24, 36 y 48 meses.

- Owners choice: Esquema de pagos flexible acorde a las necesidades del Cliente.

- Moneda: USD y MN.
- Garantía: prendaria.
- Pago final máximo: Desde 10% hasta el 50% según contrato.
- Enganche: desde el 20% sobre el valor de la factura (25% en el caso de crédito en USD).
- Plazos: 12, 18, 24, 36 y 48 meses.

- Alphabet: Esquema de financiamiento de flotillas.

- Moneda: USD y MN.
- Tamaño de flotilla: mínimo de 5 vehículos por cliente corporativo.
- Condiciones:
 - Contrato maestro, facturas y reportes de control por vehículo, controles de mantenimiento, advertencia preventiva de mantenimiento en línea, registro y placas del vehículo.

- Servicio de seguros: Financiamiento del seguro del vehículo, integrado al crédito simple.

- Moneda: USD y MN.
- Plazo: multianual y opción de pagos fraccionados.
- Deducible: 0% y 5%.
- Monto: Precio de factura en el primer año y al valor comercial del vehículo en los meses siguientes.

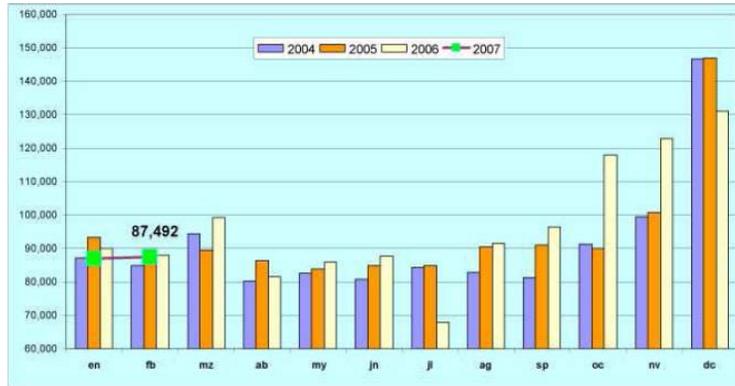
D. Descripción de mercado

1. Situación de la competencia

El mercado automotriz en México vende aproximadamente 1.2 millones de unidades nuevas al año. Durante el primer semestre del 2006, se vendieron 533 mil unidades, superando las ventas obtenidas en el mismo periodo en el 2004 y 2005. A continuación se muestra una grafica comparativa de las ventas de la industria automotriz durante el periodo 2004 y 20071.

CUADRO 2:

II. Ventas de automóviles en México
Cifras expresadas en unidades



Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C.

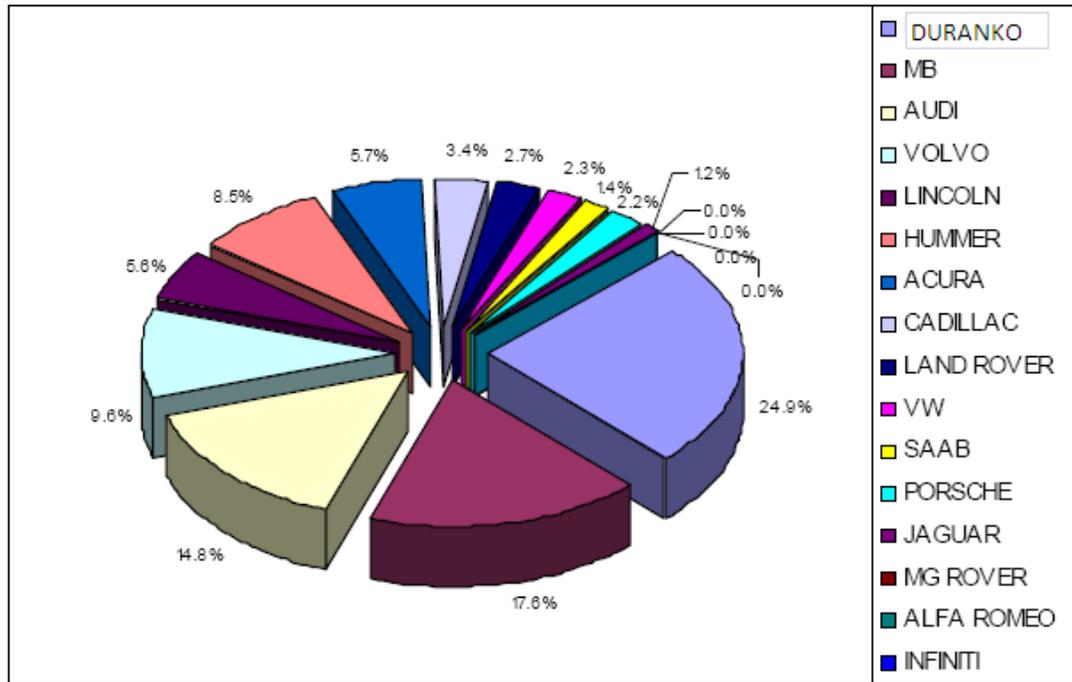
Grupo DURANKO se ha destacado por el desarrollo de autos que combinan el lujo con el espíritu deportivo, con lo que sus autos compiten en el segmento de autos de súper lujo y deportivos con marcas como Mercedes Benz, Volvo, Audi, Jaguar, Alfa Romeo y gamas especiales de marcas como Toyota, Mazda, Nissan, Ford, Renault, Peugeot y GM.

En México, Grupo DURANKO tiene una participación de mercado de aproximadamente 25% (venta de unidades por el segmento de autos de súper lujo) y sus principales competidores son Mercedes Benz, con una participación de 17.6%; Audi, con 14.8%; Volvo con 9.6%; Lincoln, con 5.6%; Hummer con 8.5%; Acura con 5.7%; y otros que en total conforman el 12.3%. La participación de mercado de las marcas DURANKO y MINI, productos de DURANKO de México, se vio disminuida durante el 2006 respecto a 2005 debido a la penetración de nuevos competidores en el segmento de autos de súper lujo. Sin embargo, DURANKO continúa en el primer lugar de ventas de autos en este segmento.

En la siguiente tabla se puede observar la participación de DURANKO y sus competidores en el mercado de autos de superlujo del año 2006.

CUADRO 3:

Participación en la industria Automotriz en México durante el ejercicio fiscal 2006



Fuente: DURANKO Financial Services de México, S.A. de C.V. SOFOL

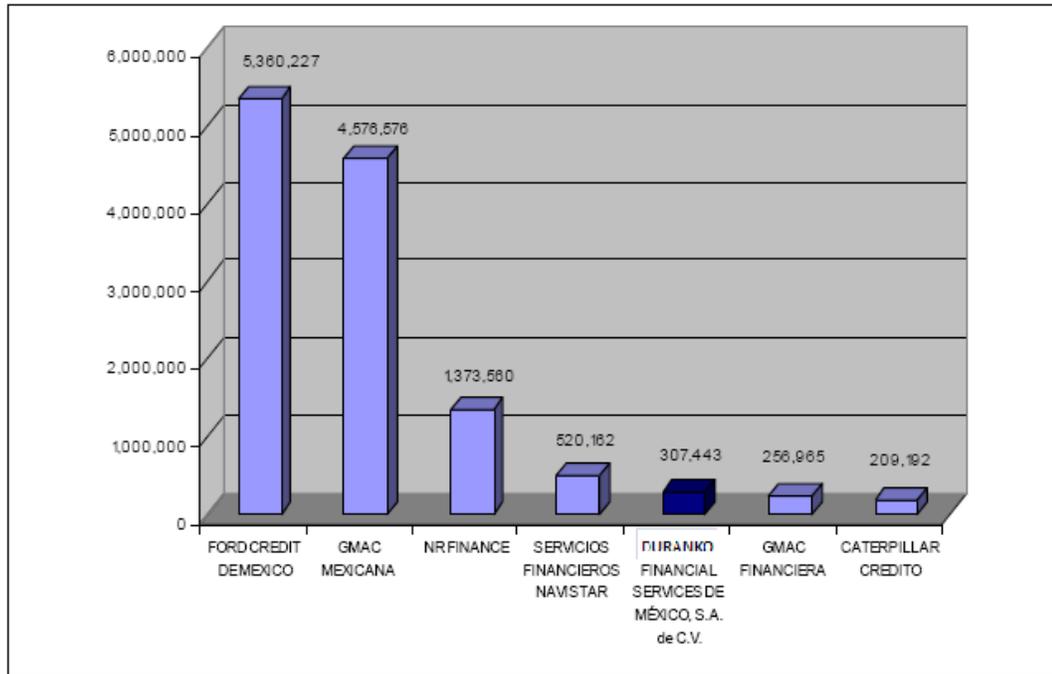
2. Participación de mercado y estrategia de posicionamiento

Aproximadamente el 60% de las unidades vendidas dentro de la industria automotriz se realizan a través de financiamiento. La industria de financiamiento automotriz en México se encuentra integrada por SOFOLES automotrices, bancos, compañías financieras automotrices, compañías de autofinanciamiento y compañías financieras multimarca. Las SOFOLES, en un marco de estabilidad financiera, representan hoy un factor determinante dentro del sistema financiero para continuar con el crecimiento de la economía nacional, al permitir la atención eficiente de segmentos específicos de la población, y de la originación y administración de sus carteras. Al cierre del tercer trimestre del año 2006 se reportan un acumulado de 15.8 millones de créditos otorgados, los cuales representan 35.4% de incremento con respecto al mismo periodo del 2005. De estos créditos, 36% corresponden al sector automotriz, 27.8% al de créditos personales, 1.13% al de empresas, 30.59% al de microcrédito, 5.5% al giro hipotecario.

A continuación se muestra el nivel de financiamiento otorgado por SOFOLES automotrices durante el ejercicio fiscal 2006.

CUADRO 4:

Nivel de financiamiento otorgado por SOFOLES automotrices durante el año 2006



Fue

*n*te: DURANKO Financial Services de México, S.A. de C.V. SOFOL

La participación de Grupo DURANKO dentro del segmento de SOFOLES del sector automotriz es significativa, debido a que ha logrado posicionar sus productos en el mercado mexicano. Durante el cierre de diciembre de 2006, DURANKO FS se ubicó en el lugar número [COMPLETAR] respecto del total de vehículos financiados, lo cual equivalió a [COMPLETAR] unidades vendidas.

E. Contratos relevantes entre compañías relacionadas

A continuación se resumen los principales acuerdos intercompañía celebrados por DURANKO FS con partes relacionadas que estuvieron vigentes durante el ejercicio fiscal 2006. En el Anexo A se incluye una copia de dichos contratos intercompañía.

1. Contrato de crédito revolvente entre DURANKO FS y DURANKO Holding

Durante el ejercicio fiscal 2004, DURANKO FS y DURANKO Holding renovaron el contrato en virtud del cual DURANKO Holding se comprometía prestar determinadas cantidades de dinero, tanto en pesos mexicanos como en dólares americanos, a DURANKO FS. Dichos contrato establecía el periodo, la tasa de interés, la moneda en la que se acordaban los préstamos, así como otras variables significativas. [PROPORCIONAR ACTUALIZACIÓN DE CONTRATO]

2. Contrato de prestación de servicios entre DURANKO México y DURANKO FS

El 17 de noviembre de 2003, DURANKO FS y DURANKO México celebraron un contrato en virtud del cual DURANKO México se comprometía a realizar las siguientes actividades para DURANKO FS: (i) contabilidad, finanzas, tesorería, sistemas, mercadotecnia, compras, administración y nóminas; (ii) comedor; (iii) seguros; y (iv) oficinas. Como contraprestación, DURANKO FS se compromete a pagar a DURANKO México las siguientes cantidades: (i) \$167,750 pesos mexicanos más el impuesto al valor agregado ("IVA") por concepto de uso de instalaciones; (ii) \$226,518 pesos mexicanos más IVA por concepto de gastos de contabilidad, finanzas, tesorería, sistemas, mercadotecnia, compras, administración, nóminas y seguro; (iii) el uso de la líneas telefónicas y servicio de comedor que DURANKO México cargará a DURANKO FS separadamente. [PROPORCIONAR ACTUALIZACIÓN DE CONTRATO]

3. Contrato de prestación de servicios entre TPA y DURANKO FS

El 1 de enero de 2002, DURANKO FS y TPA celebraron un contrato en virtud del cual TPA se compromete a prestar a DURANKO FS los servicios de selección y reclutamiento de personal para la ocupación de cualquier puesto y proporcionar los elementos necesarios quedando como patrón, así como prestar servicios administrativos o no administrativos, contables necesarios para la operación y funcionamiento de DURANKO FS. Como contraprestación, DURANKO FS se obliga a pagar a TPA por concepto de honorarios, una cantidad equivalente al total de los salarios diarios integrados que TPA pague a los empleados y/o trabajadores que asignará a la prestación de los servicios en forma mensual más un 3.0%.

El periodo de vigencia del contrato es de un año contado a partir de la fecha de firma del mismo; sin embargo, DURANKO FS podrá dar por terminado dicho contrato, con o sin causa justificada, dando aviso por escrito a TPA con sesenta días naturales de anticipación a la fecha en que surta efectos dicha terminación. [PROPORCIONAR ACTUALIZACIÓN DE CONTRATO]

4. Contrato de crédito revolvente entre DURANKO FS y DURANKO LS

El 3 de febrero de 2002, DURANKO FS y DURANKO LS celebraron un contrato en virtud del cual DURANKO FS otorgaba a DURANKO LS un crédito revolvente hasta por la cantidad de US\$10,000,000 dólares americanos, especificando que los intereses, gastos, comisiones e impuestos pagaderos por DURANKO LS con motivo del crédito no se encuentran incluidos en la cantidad mencionada y serán evaluados por separado por DURANKO FS.

La duración de este contrato es de un año contado a partir de la fecha de su celebración y será renovado automáticamente anualmente, salvo que DURANKO FS o DURANKO LS notifique a la contraparte por escrito, con 90 días calendario antes de la fecha de terminación que corresponda, de su deseo de no extender el contrato, en cuyo caso, el mismo se dará por terminado en dicha fecha de terminación, momento en el cual toda la cantidad pagadera a DURANKO FS conforme a este contrato así como intereses aplicables, se darán por vencidos y serán consecuentemente exigibles de inmediato.

Los intereses serán calculados desde la fecha en que la disposición hubiese sido otorgada a DURANKO LS y hasta que dicha disposición sea pagada en su totalidad a DURANKO FS, a la tasa de interés equivalente a la tasa interbancaria LIBOR2 a 30 días más 0.125 puntos porcentuales. [PROPORCIONAR ACTUALIZACIÓN DE CONTRATO]

5. Contrato de crédito revolvente entre DURANKO México y DURANKO FS

DURANKO México y DURANKO FS celebraron un contrato en virtud del cual DURANKO México otorgaba a DURANKO FS un crédito revolvente hasta por la cantidad de US\$10,000,000 dólares americanos, especificando que los intereses, gastos, comisiones e impuestos pagaderos por DURANKO FS con motivo del crédito no se encuentran incluidos en la cantidad mencionada y serán evaluados por separado por DURANKO México.

La duración de este contrato es de un año contado a partir de la fecha de su celebración y será renovado automáticamente anualmente, salvo que DURANKO México o DURANKO FS notifique a la contraparte por escrito, con 90 días calendario antes de la fecha de terminación que corresponda, de su deseo de no extender el contrato, en cuyo caso, el mismo se dará por terminado en dicha fecha de terminación, momento en el cual toda la cantidad pagadera a DURANKO México conforme a este contrato así como intereses aplicables, se darán por vencidos y serán consecuentemente exigibles de inmediato.

Los intereses serán calculados desde la fecha en que la disposición hubiese sido otorgada a DURANKO FS y hasta que dicha disposición sea pagada en su totalidad a DURANKO México, a la tasa de interés equivalente a la tasa interbancaria LIBOR a 30 días más 0.125 puntos porcentuales. [PROPORCIONAR ACTUALIZACIÓN DE CONTRATO]

F. Transacciones entre compañías relacionadas

A continuación se resumen las transacciones intercompañía celebradas durante el ejercicio fiscal concluido el 31 de diciembre de 2006 por DURANKO FS con partes relacionadas y sujetas a análisis. Adicionalmente, en el Anexo B se incluye la información fiscal de las partes relacionadas con las que DURANKO FS realizó transacciones durante el ejercicio fiscal sujeto a análisis.

Consideramos importante mencionar que las transacciones celebradas por DURANKO FS con partes relacionadas residentes en México, a excepción de los préstamos, no forman parte de nuestro análisis ya que quedan fuera del alcance del mismo.

Durante el ejercicio fiscal 2006, se devengaron intereses a cargo de DURANKO FS como consecuencia de los créditos recibidos de DURANKO Holding. En el siguiente cuadro se resumen las transacciones intercompañía.

CUADRO 5: Resumen de las transacciones con partes relacionadas residentes en el extranjero celebradas por DURANKO FS durante el ejercicio fiscal 2006

Parte relacionada	Tipo de transacción	Ingreso/Deducción para DURANKO FS	Importe (Pesos mexicanos)
DURANKO Holding B.V.	Pago de intereses por préstamos a corto plazo en <u>dólares americanos</u>	Deducción	[COMPLETAR]
DURANKO Holding B.V.	Pago de intereses por préstamos a largo plazo en <u>dólares americanos</u>	Deducción	[COMPLETAR]
DURANKO Holding B.V.	Pago de intereses por préstamos a corto plazo en <u>pesos mexicanos</u>	Deducción	[COMPLETAR]
DURANKO Holding B.V.	Pago de intereses por préstamos a largo plazo en <u>pesos mexicanos</u>	Deducción	[COMPLETAR]

Fuente: DURANKO Financial Services de México, S.A. de C.V. SOFOL

III. ANÁLISIS FUNCIONAL

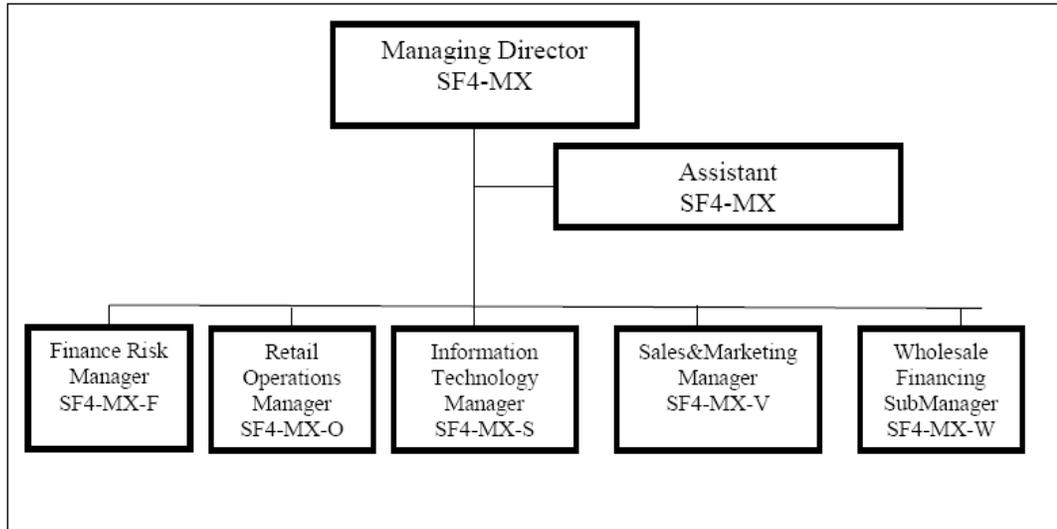
En esta sección se detallan las funciones realizadas, activos utilizados y riesgos asumidos por las partes relacionadas involucradas en las transacciones sujetas a análisis. El análisis funcional resulta fundamental para determinar la metodología más adecuada para analizar si las transacciones intercompañía sujetas a estudio se pactaron de acuerdo con el principio de valor de mercado.

Adicionalmente, el artículo 215 de la LISR específicamente requiere que se analicen las funciones, activos y riesgos de la empresa para determinar el grado de comparabilidad de operaciones o transacciones con el objeto de poder establecer si las operaciones celebradas con partes relacionadas se pactaron o no de acuerdo con el principio de valor de mercado.

A. Funciones

En el gráfico que se incluye a continuación, se detalla la estructura interna de DURANKO FS durante el ejercicio fiscal 2006.

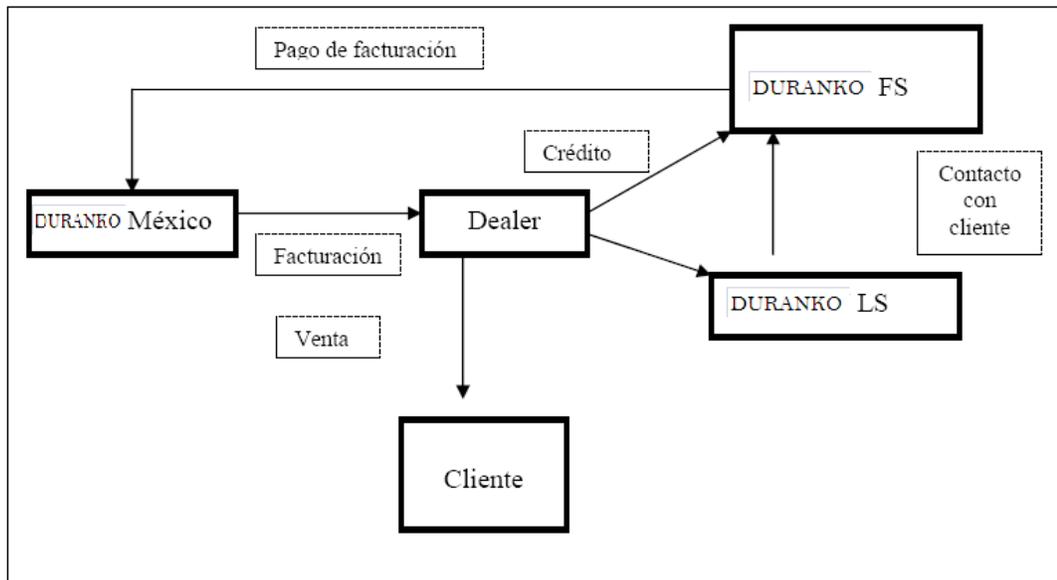
CUADRO 6: Estructura interna de DURANKO FS durante el ejercicio fiscal 2006



Fuente: DURANKO Financial Services de México, S.A. de C.V. SOFOL

En el siguiente cuadro se detallan las principales funciones desarrolladas por las entidades que participan en la operación de negocios de DURANKO FS.

CUADRO 7: Diagrama funcional de DURANKO FS y de otras entidades relacionadas durante el ejercicio fiscal 2006



Fuente: DURANKO Financial Services de México, S.A. de C.V. SOFOL

1. Departamento de ventas y mercadotecnia (Sales and Marketing)

Este departamento es responsable de promover, administrar, comercializar, buscar oportunidades y planear la demanda de sus productos. Adicionalmente, este departamento es responsable de desarrollar estrategias de servicio, precio, comercialización, distribución y promoción del producto. Para la distribución de sus productos, DURANKO FS cuenta con un sistema de distribuidores (“dealers”), los cuales se encargan de dar a conocer los productos financieros a los clientes. Actualmente se cuenta con 30 dealers a lo largo del territorio nacional. En este departamento también se diseñan los productos financieros, los cuales son generados tomando la situación del mercado mexicano, para lo cual no existe inferencia por partes relacionadas en el extranjero.

2. Departamento de financiamiento a mayoristas (Wholesale Financing)

Este departamento se encarga de la relación de negocio con los dealers, incluyendo su financiamiento, el plan piso, que consiste en mantener a los inventarios actualizados para venta, así como los contratos de créditos referentes a los inventarios provistos a los dealers. Respecto a los contratos de crédito, se establece una línea de crédito revolviente, en la cual el plazo común es de 30 días, con una amortización a la venta del vehículo. Se realiza un proceso de cobro con las cuentas denominadas en dólares americanos y, en caso de moratoria por parte del dealer, se procede a bloquear la línea de crédito, pudiendo darse el caso de retirar la concesión.

3. Departamento de operaciones (Retail operations)

Las funciones relacionadas con los análisis de crédito, contabilidad y cobranza de la operación, así como los aspectos relacionados con la relación con el cliente, incluyendo envío de estados de cuenta, facturas, etc., son llevados a cabo por esta área. Cabe mencionar que a partir del ejercicio fiscal 2004, esta área reemplazó a la Servicios Telepro, S.A. de C.V, la cual se encargaba de prestar dichas funciones en los años previos.

4. Departamento de finanzas y administración de riesgo (Finance & Risk)

Este departamento realiza las funciones de supervisión de contabilidad y auditoría externa, controles y reportes de la operación, aspectos fiscales relacionados con el negocio, relación con tesorería, así como valuación de riesgos incurridos. El efectivo requerido para el funcionamiento de la operación es obtenido en primera instancia de DURANKO Holding, entidad relacionada residente en Holanda.

B. Activos

En esta sección se detallan los activos utilizados por DURANKO FS en el desarrollo normal de su actividad económica durante el ejercicio fiscal 2006.

1. Activos tangibles

Al 31 de diciembre de 2006, DURANKO FS no tenía activos fijos significativos. Los activos más importantes de DURANKO se encuentran concentrados en la cartera de crédito.

2. Activos intangibles

DURANKO FS no ha desarrollado activos intangibles valiosos no rutinarios tales como patentes o diseños.

C. Riesgos

En esta sección se detallan los riesgos asumidos por DURANKO FS en el desarrollo normal de su actividad económica durante el ejercicio fiscal 2006.

1. Riesgo de inventario

Al no poseer inventarios propios, DURANKO FS no incurre en riesgo por inventario. El riesgo es asumido por los dealers, para quienes la rotación de inventarios se calcula en 90 días. Al cumplirse ese plazo, comienza la amortización de un 25 por ciento cada treinta días por parte del dealer hasta que realiza la venta del vehículo.

2. Riesgo de producto

DURANKO FS realiza un monitoreo constante de los programas disponibles para su segmento de competencia. Asimismo, sus productos han sido diseñados tomando en cuenta dichos programas y son revisados constantemente. Actualmente, sus productos lo han colocado como líder de su segmento en el mercado mexicano.

3. Riesgo de crédito y cobranza

El riesgo de cobranza a nivel detallista es minimizado por la función de análisis de crédito por parte del departamento de operaciones. Por otro lado, el riesgo de cobranza a nivel mayorista es controlado dado que el plazo que se le da al concesionario es de 90 días a partir de la orden de ventas y de dos a tres días a partir de que el vehículo se vende al cliente. Como se mencionó anteriormente, al cumplirse ese plazo comienza la amortización de un 25 por ciento cada 30 días por parte del dealer hasta que se realiza la venta del vehículo.

4. Riesgo de mercado

El mercado de automóviles de lujo es estacional, dependiendo de factores como el nivel de ingreso per cápita, la competencia dentro de la industria, la situación de la economía, los aranceles de importación y los costos de producción, entre otros. La demanda de dichos productos ha venido incrementándose año con año.

5. Riesgo de tipo de cambio

DURANKO FS no asume riesgos cambiarios significativos, ya que la gran mayoría de sus créditos se cotizan dólares americanos y sus pagos se realizan en dólares americanos. DURANKO FS no cuenta con una cobertura para expandir sus créditos.

6. Riesgo país

Como parte de la experiencia empírica, hemos observado que la actividad de la industria automotriz se encuentra estrechamente ligada con la actividad global de un país. De esta manera, DURANKO FS asume los riesgos inherentes a una devaluación o a fluctuaciones en el crecimiento del producto interno bruto de México, fluctuaciones que afectan de manera general a la industria automotriz y a las demás actividades productivas. Sin embargo, con base en los resultados observados por la economía mexicana, podemos decir que aún y cuando, el crecimiento económico de México no ha tenido un repunte importante, las condiciones económicas de estabilidad del país sientan las bases para la generación confiable de negocios en México.

IV. DESCRIPCIÓN DE LOS MÉTODOS DISPONIBLES

El artículo 216 de la LISR establece los métodos de precios de transferencia que el contribuyente podrá utilizar para evaluar el cumplimiento del principio de valor de mercado contenido en el artículo 215 de la LISR.

El principio de valor de mercado no requiere de la aplicación de más de un método³. Por lo tanto, los contribuyentes deberán utilizar un método razonable, considerando las imprecisiones de los distintos métodos, la preferencia por un mayor grado de comparabilidad y la relación directa del método seleccionado con la transacción analizada.

En la determinación de una medida confiable de la aplicación del principio de valor de mercado, el artículo 215 de la LISR y la sección de orientación para la aplicación del principio de valor de mercado de las Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (“Directrices de la OCDE”) incluyen los siguientes elementos que necesariamente deberán ser considerados:

- el grado de comparabilidad entre las operaciones controladas y no controladas; y
- la calidad de la información y los supuestos empleados.

El grado de comparabilidad es evaluado por:

- las funciones del contribuyente;
- los términos contractuales de sus operaciones;
- los riesgos asumidos;
- las condiciones económicas; y
- la naturaleza de los bienes y servicios ofrecidos.

La calidad de la información y de los supuestos empleados es evaluada de acuerdo a la existencia de:

- plenitud y exactitud de la información;
- confiabilidad de los supuestos empleados; y
- sensibilidad de los resultados con respecto a las deficiencias de la información.

El artículo 216 de la LISR incluye como métodos de precios de transferencia transaccionales tradicionales al Método de Precio Comparable no Controlado (“MPC”), al Método de Precio de Reventa (“MPR”) y al Método de Costo Adicionado (“MCA”). Mientras que los métodos transaccionales basados en utilidades son el Método de Partición de Utilidades (“MPU”), el Método Residual de Partición de Utilidades (“MRPU”) y el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación (“MMTUO”).

A pesar de que la LISR no otorga ninguna prioridad de método para probar las transacciones con partes relacionadas, elegimos el método de precios de transferencia que proporciona resultados confiables y compatibles con los alcanzados entre partes independientes que participan en otras transacciones semejantes.

Las Directrices de la OCDE estipulan que los métodos transaccionales tradicionales son el medio más directo para establecer si efectivamente las transacciones comerciales y financieras entre partes relacionadas son realizadas bajo el principio de valor de mercado. Adicionalmente, las Directrices de la OCDE disponen que los métodos transaccionales tradicionales son, generalmente, más confiables que otros métodos⁵, ya que analizan las utilidades generadas en transacciones específicas.

Para efectos de este estudio, las operaciones con partes relacionadas se definen como operaciones controladas y las operaciones celebradas con o entre partes independientes como operaciones no controladas.

A. Método de Precio Comparable no Controlado

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 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 más que los demás métodos posibles.

El MPC requiere de un alto nivel de comparabilidad de los productos y funciones y, generalmente, es el método más confiable para determinar si las transacciones controladas cumplen con el principio de valor de mercado en caso de que existan transacciones no controladas idénticas o con diferencias mínimas o fácilmente cuantificables. Por lo tanto, el MPC sólo se aplica si los productos iguales o semejantes que se compran o venden a partes relacionadas también son comprados o vendidos a partes no relacionadas bajo las mismas condiciones o si, a pesar de que existan diferencias, éstas son mínimas o fácilmente cuantificables.

A menudo es difícil encontrar transacciones comparables entre terceras partes no relacionadas, ya que las diferencias menores entre los bienes transmitidos en las transacciones con partes relacionadas y no relacionadas pueden tener un efecto importante sobre el precio, aún cuando las actividades relacionadas con las transacciones sean lo suficientemente semejantes para generar el mismo margen de utilidad global.

Sin embargo, puede lograrse la comparabilidad mediante un número razonable de ajustes. Entre los ajustes que se pudieran requerir están aquellos por diferencias en:

- calidad del producto;
- términos contractuales;
- nivel de mercado;
- mercados geográficos;
- fecha de la transacción;
- propiedad intangible asociada con la transacción; y
- riesgos en moneda extranjera.

B. Método de Precio de Reventa

El MPR evalúa si el monto pactado en una transacción efectuada entre partes relacionadas es un precio de acuerdo con el principio de valor de mercado con referencia al margen bruto de utilidad obtenido en transacciones comparables efectuadas entre partes no relacionadas. El MPR mide el valor de las funciones desarrolladas y generalmente resulta aplicable en aquellas transacciones que involucren la compra y posterior reventa de bienes tangibles en las cuales el revendedor no añadió ningún valor a dichos bienes, ya que no alteró físicamente dichos bienes antes de revenderlos. En este caso, habría que considerar que empaquetar, reempaquetar o etiquetar son actividades que no se considera que constituyan alteración física del producto. El MPR no suele utilizarse en aquellos casos en los que el revendedor utiliza propiedad intangible para añadir valor a los bienes tangibles y se utiliza con mayor frecuencia para los distribuidores que revenden productos sin alterarlos físicamente o agregarles valor.

El MPR parte del precio al cual un producto que ha sido comprado de una parte relacionada es revendido a un tercero no relacionado. A continuación se sustrae de este precio de reventa un margen bruto de utilidad que representa el importe a partir del cual el revendedor tratará de cubrir sus gastos de operación y, teniendo en cuenta las funciones desarrolladas, activos usados y riesgos asumidos, obtener alguna utilidad. El resultado obtenido después de sustraer al precio de reventa el margen bruto puede ser considerado, después de

ajustarlo por otros costos asociados a la compra del producto, como un precio de acuerdo con el principio de valor de mercado para dicha transferencia de bienes entre partes relacionadas.

El margen bruto del revendedor en la transacción con partes relacionadas podrá determinarse haciendo referencia al margen bruto ganado por el mismo revendedor en las transacciones comparables realizadas con partes no relacionadas (es decir, MPR interno). A falta de transacciones comparables con partes no relacionadas que involucren al mismo revendedor, podrá derivarse una comparación adecuada de las transacciones comparables con partes no relacionadas de otros revendedores (es decir, MPR externo).

Se considera que una transacción no controlada es comparable a una transacción controlada para efectos del MPR si ninguna de las diferencias entre las transacciones con partes relacionadas pudiera afectar materialmente el margen bruto o, en caso contrario, pueden realizarse ajustes razonablemente exactos para eliminar cualquier diferencia significativa que pudiera existir. Por lo tanto, para determinar el margen bruto adecuado mediante el cual se comparen las transacciones con partes relacionadas, el MPR requiere comparaciones detalladas de las funciones realizadas, riesgos asumidos y términos contractuales de las transacciones con partes relacionadas y no relacionadas. Adicionalmente, el MPR requiere menos ajustes de los que normalmente se necesitarían en el MPC para tener en cuenta diferencias en el producto debido a que, normalmente, pequeñas diferencias en el producto suelen tener menor efecto en el margen bruto del que tienen en el precio.

Posiblemente el MPR no conducirá a resultados confiables en caso de que existan diferencias en:

- nivel de mercado;
- funciones realizadas; o
- productos.

Podrían realizarse un número razonable de ajustes para compensar la falta de comparabilidad entre las transacciones con partes relacionadas y no relacionadas en:

- rotación de inventarios;
- términos contractuales;
- costos de transportación; y
- otras diferencias mensurables.

C. Método de Costo Adicionado

El MCA evalúa si el importe pagado en una transacción con partes relacionadas cumple el principio de valor de mercado con referencia al margen de ganancia sobre los costos incurridos obtenido en transacciones comparables con partes no relacionadas. El punto de partida en el MCA es el costo incurrido por un proveedor de bienes o de servicios en una transacción con partes relacionadas. 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 sobre costos adecuado puede considerarse como un precio que cumple con el principio de valor de mercado de la transacción controlada original.

El MCA es quizás el método más útil para analizar transacciones de venta de productos semiterminados entre partes relacionadas, en las que (i) las partes relacionadas se proporcionan servicios

indispensables entre partes relacionadas, (ii) las partes relacionadas celebran contratos de compraventa a largo plazo, y/o (iii) la transacción controlada es la prestación de servicios.

La referencia ideal para determinar el margen de ganancia sobre costos adecuado de un proveedor en una transacción con partes relacionadas es el margen de utilidad que el mismo proveedor gana en transacciones comparables con partes no relacionadas (MCA interno). A falta de dichas transacciones, un margen de ganancia sobre costos adecuado podría derivarse de transacciones comparables efectuadas entre terceros independientes (es decir, MCA externo).

Posiblemente el MCA no sea muy confiable si existen diferencias materiales entre las transacciones con partes relacionadas y no relacionadas con respecto a:

- activos intangibles;
- estructura del costo;
- experiencia en el negocio;
- eficiencia en la administración;
- funciones realizadas; y
- productos.

Una transacción con partes no relacionadas es comparable con una transacción con partes relacionadas si ninguna de las diferencias entre las transacciones que están siendo comparadas afecta el margen de ganancia sobre el costo agregado o, en caso de existir, pueden realizarse ajustes razonables para eliminar las diferencias materiales. Podrían realizarse ajustes razonables para compensar la falta de comparabilidad entre las transacciones con partes relacionadas y no relacionadas en:

- rotación de inventarios;
- términos contractuales;
- costos de transportación; y
- otras diferencias mensurables.

D. Método de Partición de Utilidades

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 a dicha pérdida o utilidad de operación conjunta. Este método suele aplicarse a transacciones muy interrelacionadas que no puedan evaluarse independientemente. Bajo condiciones semejantes, podría esperarse que terceras partes no relacionadas establezcan un contrato de sociedad o de asociación en participación.

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. Esta utilidad o pérdida representa la utilidad o pérdida total que debe ser asignada. Posteriormente, la utilidad 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 respectivas. 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.

E. Método Residual de Partición de Utilidades

Al igual que el MPU, el MRPDU comienza con la determinación de la utilidad o pérdida de operación global o combinada de todas las partes relacionadas involucradas en las transacciones sujetas a análisis. Esta utilidad o pérdida representa la utilidad o pérdida de operación total que debe ser asignada. La utilidad 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 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 muy valiosos.

F. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación

El MMTUO como se describe en el artículo 216 de la LISR y su equivalente, el Método Transaccional de Márgenes Netos que se describe en las Directrices de la OCDE, evalúa la utilidad de operación relativa a una base pertinente –e.g., costos, ventas o activos- que obtiene el contribuyente en una transacción con partes relacionadas. En algunos casos, sería adecuado agregar transacciones múltiples.

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 distinguen de compañías comparables no relacionadas.

El grado de comparación afecta la confiabilidad del análisis del MMTUO. Idealmente, la utilidad de operación que un contribuyente obtiene en una transacción con partes relacionadas deberá establecerse con referencia a la utilidad de operación que el mismo contribuyente obtiene en transacciones comparables con partes no relacionadas. Si no es posible dicha comparación, la utilidad de operación obtenida en transacciones comparables por terceras partes no relacionadas podrá servir como referencia confiable.

La confiabilidad de este método podrá verse adversamente afectada al variar las estructuras de los costos, por diferencias en cuanto a la experiencia en el negocio o por diferencias en la eficiencia administrativa. Sin embargo, se requiere menos comparabilidad funcional y menos similitud de productos para obtener resultados confiables que bajo los métodos transaccionales tradicionales (i.e., MPC, MPR y MCA). Los ajustes que podrán requerirse incluyen aquellos por diferencias en:

- clasificaciones contables;
- condiciones de crédito;
- inventario;
- riesgos de divisas;
- mercados geográficos; y
- circunstancias en los negocios.

V. INTERESES DEVENGADOS A CARGO DE DURANKO FS POR CRÉDITOS EN DÓLARES AMERICANOS DE DURANKO HOLDING

A. Introducción

En esta sección se establece la metodología utilizada para evaluar si los intereses devengados a cargo de DURANKO FS como consecuencia de los créditos denominados en dólares americanos recibidos de su parte relacionada residente en Holanda, DURANKO Holding, vigentes durante el ejercicio fiscal 2006 fueron pactados de acuerdo con el principio de valor de mercado.

B. Selección del método más confiable

Durante el ejercicio fiscal 2006, se devengaron intereses a cargo de DURANKO FS como consecuencia de los créditos recibidos de su parte relacionada residente en Holanda. No fue posible identificar transacciones comparables no controladas internas debido a que DURANKO FS no celebró transacciones con terceros independientes bajo las mismas condiciones que con sus partes relacionadas. Adicionalmente, tampoco fue posible disponer de información sobre transacciones celebradas por partes relacionadas de DURANKO FS con terceros independientes que fueran similares a las transacciones celebradas por DURANKO FS con su parte relacionada DURANKO Holding.

Sin embargo, se identificaron transacciones comparables no controladas externas que permitían la aplicación del MPC para comprobar el cumplimiento del principio de valor de mercado por los intereses devengados a cargo de DURANKO FS y a favor de su parte relacionada DURANKO Holding.

El MPR y el MCA analizan la utilidad de la compañía a nivel de la utilidad o pérdida bruta, mientras que el MPU, el MRPU y el MMTUO analizan la rentabilidad de la compañía a nivel de la utilidad o pérdida de operación. Los intereses devengados a cargo de DURANKO FS quedan reflejados por debajo de la utilidad o pérdida de operación. Por lo tanto, se considera que el MPR, el MCA, el MPU, el MRPU y el MMTUO no resultan aplicables para comprobar el cumplimiento del principio de valor de mercado por la transacción sujeta a análisis.

Asimismo, es importante mencionar que de acuerdo a lo establecido tanto en el artículo 216 de la LISR como en las Directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia, el MPC es generalmente considerado como el método que proporciona la medida más directa de establecer cuándo una transacción entre partes relacionadas es pactada de acuerdo al principio de valor de mercado.

Por las razones documentadas anteriormente, se concluyó que el MPC ofrece los resultados más confiables para analizar si los intereses devengados a cargo de DURANKO FS y a favor de su parte relacionada DURANKO Holding como consecuencia del financiamiento recibido en dólares americanos fueron pactados de acuerdo con el principio de valor de mercado.

C. Aplicación del MPC

A continuación se describen las etapas desarrolladas para aplicar el MPC en el análisis de las tasas de interés utilizadas para comprobar el cumplimiento del principio de valor de mercado por los intereses devengados a cargo de DURANKO FS como consecuencia de los créditos vigentes durante el ejercicio fiscal 2006, establecidos con su parte relacionada DURANKO Holding en dólares americanos.

1. Generalidades del MPC

El MPC compara la tasa de interés devengada a favor / a cargo en las transacciones celebradas entre partes relacionadas con la tasa de interés devengada a favor / a cargo en transacciones comparables celebradas entre terceros independientes bajo circunstancias similares.

El objetivo de este análisis fue construir un rango de tasas de interés para cada préstamo y así poder determinar si las tasas de interés devengadas a cargo de DURANKO FS y a favor de DURANKO Holding por el financiamiento recibido en dólares americanos es consistente con el principio de valor de mercado.

2. Aplicabilidad

La aplicación confiable del MPC requiere:

- Determinación e identificación de información correspondiente a las tasas de interés y condiciones establecidas en las transacciones controladas y en las transacciones comparables no controladas.
- Con base en la información mencionada en el punto anterior, analizar las tasas de interés pagadas en transacciones controladas y no controladas, tomando en consideración diferencias en términos contractuales, mercados geográficos, niveles de mercado, factores económicos, etc., con el fin de realizar posibles ajustes para aumentar la comparabilidad en las transacciones.

En el caso de que existan diferencias entre las transacciones controladas y no controladas que afecten a las tasas de interés devengadas deben de realizarse ajustes a las tasas de interés pactadas en transacciones no controladas con el fin de incrementar la comparabilidad. Los siguientes son factores de comparabilidad deben ser considerados:

- Monto del principal;
- Vencimiento;
- Tasa de interés;
- Moneda en la que se concedió el préstamo;
- Garantías; y
- Nivel de riesgo

3. Metodología empleada

El análisis de los intereses devengados a cargo de DURANKO FS consistió en construir un rango de tasas de interés de mercado comparables que permitan comprobar el cumplimiento del principio de valor de mercado por las tasas de interés de los préstamos a cargo de DURANKO FS en el financiamiento recibido en dólares americanos que estuvieron vigentes durante el ejercicio fiscal 2006.

4. Transacciones analizadas

Durante el ejercicio fiscal 2006, DURANKO FS tuvo varios créditos vigentes en dólares americanos de corto plazo con su parte relacionada residente en Holanda, DURANKO Holding. La siguiente tabla resume los préstamos de corto plazo vigentes con DURANKO Holding incluyendo, las fechas del préstamo, monto total, vigencia y tasa de interés devengada a cargo.

CUADRO 8: Resumen de préstamos denominados en dólares americanos a corto plazo de DURANKO FS vigentes durante el ejercicio fiscal

Fecha Inicial	Fecha Vencimiento	Días	Monto USD	Tasa
11-Jul-05	11-Abr-06	274	7,000,000.00	4.01%
17-Ene-06	18-Abr-06	91	10,000,000.00	4.72%
14-Feb-06	15-May-06	90	10,000,000.00	4.87%
14-Mar-06	04-Abr-06	21	15,000,000.00	4.80%
14-Mar-06	13-Abr-06	30	10,000,000.00	4.85%
04-Abr-06	05-Jul-06	92	9,000,000.00	5.13%
11-Abr-06	12-Jul-06	92	7,000,000.00	5.18%
13-Abr-06	13-Jun-06	61	10,000,000.00	5.12%
18-Abr-06	19-Jul-06	92	10,000,000.00	5.20%
15-May-06	15-Jun-06	31	5,500,000.00	5.20%
01-Jun-06	31-Ago-06	91	3,000,000.00	5.35%
13-Jun-06	13-Sep-06	92	10,000,000.00	5.45%
15-Jun-06	15-Ago-06	61	5,500,000.00	5.40%
15-Jun-06	15-Sep-06	92	6,000,000.00	5.47%
05-Jul-06	05-Oct-06	92	9,000,000.00	5.61%
12-Jul-06	12-Sep-06	62	7,000,000.00	5.55%
14-Jul-06	27-Oct-06	105	4,000,000.00	5.66%
14-Jul-06	14-Sep-06	62	2,000,000.00	5.56%
14-Jul-06	27-Nov-06	136	5,000,000.00	5.69%
19-Jul-06	19-Oct-06	92	4,000,000.00	5.62%
14-Ago-06	27-Dic-06	135	12,000,000.00	5.57%
15-Ago-06	16-Oct-06	62	8,500,000.00	5.49%
15-Ago-06	15-Nov-06	92	14,000,000.00	5.52%
12-Sep-06	13-Nov-06	62	7,000,000.00	5.47%
13-Sep-06	13-Dic-06	91	12,500,000.00	5.50%
14-Sep-06	13-Dic-06	90	2,000,000.00	5.51%
15-Sep-06	13-Dic-06	89	2,000,000.00	5.53%
006 05-Oct-06	05-Ene-07	92	9,000,000.00	5.48%
13-Oct-06	16-Ene-07	95	6,500,000.00	5.48%
16-Oct-06	16-Feb-07	123	8,500,000.00	5.51%
13-Nov-06	13-Feb-07	92	5,500,000.00	5.48%
15-Nov-06	13-Feb-07	90	14,000,000.00	5.49%
13-Dic-06	13-Mar-07	90	18,000,000.00	5.46%
27-Dic-06	27-Feb-07	62	3,000,000.00	5.47%
27-Dic-06	27-Mar-07	90	3,000,000.00	5.48%
27-Dic-06	27-Abr-07	121	3,000,000.00	5.48%
27-Dic-06	27-Jun-07	182	3,000,000.00	5.47%

Fuente: DURANKO Financial Services S.A. de C.V. SOFOL

5. Transacciones comparables no controladas

a. Transacciones comparables no controladas internas

Como se indicó anteriormente, DURANKO FS no celebró con terceros independientes transacciones similares a las celebradas con su parte relacionada DURANKO Holding (i.e., financiamiento en dólares americanos). Adicionalmente, tampoco se dispuso de información sobre transacciones similares a las celebradas por DURANKO FS con su parte relacionada que hubieran sido celebradas por partes relacionadas de DURANKO FS con terceros independientes. Por todo lo anterior, se concluyó que no existían transacciones comparables no controladas internas que permitieran el análisis del cumplimiento del principio de valor de mercado por las tasas de interés devengadas a cargo de DURANKO FS en el financiamiento en dólares americanos recibido de su parte relacionada DURANKO Holding.

b. Transacciones comparables no controladas externas

Debido a la existencia de transacciones comparables no controladas internas, fue necesario identificar transacciones comparables no controladas externas que permitieran comprobar el cumplimiento del principio de valor de mercado por las tasas de interés devengadas a cargo de DURANKO FS como consecuencia del financiamiento en dólares americanos recibido de su parte relacionada DURANKO Holding. Para este análisis, se consideró oportuno buscar las tasas de interés que DURANKO FS podría haber obtenido si hubiera obtenido financiamiento en dólares americanos de terceros independientes.

Como se mencionó anteriormente, DURANKO FS recibió financiamiento en dólares americanos de DURANKO Holding, parte relacionada residente en el extranjero. Debido a la inexistencia de transacciones comparables no controladas internas, fue necesario identificar transacciones comparables no controladas externas. Para este análisis, se buscaron tasas de interés que tuvieran características parecidas a las acordadas en el financiamiento en dólares americanos concedido por DURANKO Holding a DURANKO México. Al tratarse de financiamiento en dólares americanos, se buscaron tasas de interés de mercado para dólares americanos que DURANKO FS hubiera obtenido si hubiera recibido financiamiento de terceros independientes.

De acuerdo con el artículo 215 de la LISR, en el caso de operaciones de financiamiento, se deben tomar en cuenta elementos tales como el plazo, el monto prestado, la moneda en la cual fue pactada la operación, el crédito y la posibilidad de pago del deudor. Sin embargo, otros elementos igualmente importantes son el entorno económico en donde se desarrollan las actividades y el riesgo de crédito implícito en la transacción como consecuencia de las características del deudor. Para este análisis, se consideró oportuno buscar las tasas de interés a las que DURANKO FS podría haber obtenido financiamiento de terceros independientes.

c. Análisis del MPC de los créditos en cuenta corriente en dólares americanos a corto plazo

El financiamiento recibido por DURANKO FS de DURANKO Holding analizados en esta sección se encuentran denominados en dólares americanos, por lo que se buscó información de tasas de interés denominadas en esa moneda. Sin embargo, después de realizar las búsquedas oportunas, no se obtuvo información públicamente disponible de entidades mexicanas (presumiblemente de bancos que son las entidades que desarrollan actividades relacionadas con la concesión de créditos) que concedieran préstamos a corto plazo en dólares americanos. Al no encontrar información en México de este tipo de préstamos, se buscó información de fuentes públicas de EUA.

(i). Encuesta sobre términos de préstamos a negocios

Para nuestro análisis se utilizó la información de la “Encuesta sobre Términos de Préstamos a Negocios” (Survey of Terms of Business Lending o “ETPN”), publicada trimestralmente por la Reserva Federal de EUA (“FED”). Esta encuesta se elabora durante la primera semana del segundo mes de cada trimestre natural del año (es decir, febrero, mayo, agosto y noviembre) y comprende 348 bancos comerciales locales y 50 sucursales y agencias de bancos extranjeros en EUA. En el Anexo E se incluyen las ETPN utilizadas en este análisis.

En esta encuesta se reportan, entre otros datos, la tasa efectiva ponderada promedio de los préstamos, el tamaño, el vencimiento promedio y la tasa base de referencia utilizada con mayor frecuencia. Dichos indicadores se obtienen para el total de los préstamos otorgados durante la semana en que se realizó la encuesta y se detallan según el riesgo y el plazo dentro del cual los préstamos revisarán su tasa y/o vencerán. Asimismo, se presentan los mismos indicadores según el tamaño y la tasa base en la que se documentaron los préstamos.

El siguiente cuadro describe los elementos más importantes incluidos en la ETPN que fueron utilizados en este análisis.

CUADRO 9: Descripción de los elementos más importantes incluidos en la ETPN Elementos Descripción

Elementos	Descripción
Duración (medida mediante intervalos)	<p>Este intervalo mide el periodo desde la fecha que se realizó el préstamo hasta que éste sea reestructurado o se haya cumplido el plazo. Para tasas de interés variables sujetas a reajustes, en cualquier momento se considera que el intervalo es cero. La ETPN presenta cinco categorías:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Intervalo cero 2. Diario 3. 2 a 30 días 4. 31 a 365 días 5. Más de 365 días <p>Para cada categoría, la ETPN reporta la tasa de interés exacta efectiva promedio del préstamo, tamaño promedio del préstamo, monto del préstamo, promedio ponderado de la duración del préstamo y porcentaje del préstamo asegurado por garantías colaterales, entre otras variables. Estas mismas variables se reportan de acuerdo con el riesgo del préstamo.</p>
Promedio ponderado de la tasa efectiva del préstamo	Las tasas de intereses efectivas compuestas se calculan con la tasa preestablecida en el contrato y otros términos de los préstamos y ponderadas en función de los montos de los préstamos. Los números se presentan como porcentaje.
Tamaño promedio del préstamo	Se muestra en miles de dólares americanos y existen categorías en función del promedio de los montos según riesgos y reevaluaciones. El promedio del monto del préstamo es proporcionado por cada intervalo de reevaluación y por el intervalo de riesgo del préstamo.
Monto del préstamo	<p>Muestra las tasas, intervalo de duración y riesgos de los préstamos clasificados en cuatro categorías (en miles de dólares americanos):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 1-99 2. 100-999 3. 1,000-9,999 4. 10,000 + <p>Para cada categoría, la ETPN reporta exactamente la tasa promedio efectiva del préstamo, monto de los préstamos, la tasa base, ponderación promedio de duración, ponderación promedio de riesgos y porcentajes de los préstamos asegurados con garantía colateral y otras variables.</p>
Promedio ponderado de la duración del préstamo	Los promedios de la duración del préstamo se ponderan mediante los montos de los préstamos y excluye a aquellos préstamos que no especifiquen la duración. Esta información es proporcionada para cada reevaluación y categoría de riesgo.
Seguridad colateral	Indica el porcentaje de los montos de los préstamos que han sido concedidos previa exigencia de una garantía colateral. Esta información es proporcionada para cada reevaluación y categoría de riesgo.

Elementos	Descripción
Tasa base	<p>La tasa base más común es aquella que se utiliza en la mayor parte de los préstamos concedidos en dólares americanos. Las categorías son:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tasa <i>Prime</i> 2. Tasa de los fondos federales 3. Otras tasa domésticas 4. Extranjeras 5. Otras <p>Para cada categoría, la ETPN reporta la tasa exacta promedio efectiva del préstamo, monto de los préstamos, la ponderación promedio de duración, la ponderación promedio de riesgos y el porcentaje de los préstamos asegurados por garantías colaterales, entre otras variables.</p>
Categorías para los riesgos del préstamo	<p>La ETPN clasifica los préstamos de acuerdo a las siguientes categorías:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Riesgo mínimo.</i> Virtualmente no existe posibilidad de que generen pérdidas. Es equivalente a tener una categoría AA u otra mejor. El colateral excede del valor del préstamo y, adicionalmente, no es requerido. Acceso a otros recursos financieros. • <i>Riesgo bajo.</i> Muy poco probable que genere una pérdida. Es equivalente a tener una categoría BBB u otra mejor. Fácil acceso a fuentes alternativas de financiamiento bajo condiciones favorables. En caso de que se requiera colateral, tiene suficiente liquidez y posibilidad de cubrir el importe total del préstamo. • <i>Riesgo moderado.</i> Poco probable de generar una pérdida. Préstamo promedio, bajo condiciones económicas normales y el perfil típico del prestamista. Acceso limitado al mercado de capitales. El colateral, generalmente requerido, es suficientemente líquido y elevado para cubrir el importe total del préstamo. • <i>Riesgo aceptable.</i> Posibilidad limitada de generar una pérdida. Acceso limitado a recursos financieros alternativos posiblemente bajo condiciones desfavorables. El colateral, generalmente requerido, es suficiente para permitir la recuperación del valor del préstamo; sin embargo, la venta del colateral puede ser difícil o con alto costo asociado. • <i>Casos especiales o activos clasificados.</i> Generalmente son considerados como "casos especiales", "dudosos" o "pérdidas". <p>Las últimas dos categorías aparecen en la ETPN como "Otros". Todos los préstamos son clasificados de acuerdo a estas categorías de riesgos y para cada categoría la ETPN reporta la tasa promedio exacta efectiva del préstamo, el tamaño promedio del préstamo, el monto de los préstamos, la ponderación promedio de la duración y el porcentaje de los préstamos asegurados a través de garantías colaterales, entre otras variables. Adicionalmente, el promedio exacto de riesgo se proporciona para cada categoría de tamaño y tasa base.</p>

Fuente: Federal Reserve Bulletin, 2006.

i.a. Selección de tasas de interés en la ETPN

La ETPN reporta diferente información sobre los préstamos que no coincide exactamente con las características del financiamiento concedido y recibido por DURANKO FS de su parte relacionada residente en el extranjero. Para el análisis obtuvimos tasas comparables no controladas publicadas en la ETPN. Nos basamos en la información públicamente disponible y, de acuerdo a ésta, seleccionamos las tasas de interés según el monto, la duración préstamo y el riesgo asociado al mismo. Adicionalmente, debido a que a lo largo del ejercicio fiscal 2006 se publicaron cuatro ETPN diferentes, se consideró oportuno utilizar los resultados de las cuatro encuestas correspondientes a dicho ejercicio para construir un rango de las tasas registradas.

De acuerdo a la información de la encuesta, seleccionamos las tasas de interés que tuvieran características similares a las de los préstamos analizados. En nuestro análisis nos enfocamos principalmente en el monto y plazo de los préstamos. Para nuestro análisis, se seleccionaron aquellas tasas de interés otorgadas por bancos pequeños y grandes de EUA, así como de sucursales y agencias en EUA de bancos extranjeros. Se buscaron préstamos de corto plazo con riesgo crediticio promedio. Adicionalmente al plazo, se utilizaron las tasas de interés de montos parecidos a los que DURANKO FS recibió de su parte relacionada residente en el extranjero.

i.b. Características del adeudo y selección de tasas de interés comparables para el financiamiento recibido por DURANKO FS

Durante el ejercicio fiscal 2006, DURANKO FS tuvo varios préstamos vigentes denominados en dólares americanos a corto plazo obtenidos de su parte relacionada DURANKO Holding. Para efectos de nuestro análisis, cada préstamo fue analizado por separado, analizando para cada uno la tasa de interés pactada.

Debido a que la duración de los préstamos oscilaban desde 30 días hasta 365 días, se buscaron en la ETPN las tasas de interés de préstamos que contemplaran dichos plazos con un riesgo de crédito bajo y mínimo, ya que DURANKOFS es una entidad financiera (generalmente con un bajo nivel de riesgo).

Considerando las características del adeudo mencionado en el cuadro anterior, se buscaron en la ETPN las tasas de interés de préstamos con una duración de 2 a 30 días y de 31 a 365 días, con un riesgo de crédito bajo y mínimo. Dadas las características de la información de la ETPN sólo se cuenta con información para los meses de febrero, mayo, agosto y noviembre, así como para ciertos intervalos de madurez del préstamo. Por ejemplo, si se busca una tasa de interés aplicable a abril con tres meses de duración, la ETPN tiene como referencias cercanas, las tasas de febrero y mayo, bajo las categorías de financiamiento entre 2 y 30 días y entre 30 y 365 días.

Para efectos de obtener una tasa de abril de 3 meses, se interpolaron los datos disponibles. Es decir, para este caso específico, el mes de abril se obtiene ponderando la tasa de febrero en 1/3 y la de mayo en 2/3; mientras que el plazo de vencimiento a tres meses se obtiene ponderando la tasa de un mes en 4/6 y la de 30 a 365 días en 2/6 (se le asigno un plazo promedio de vencimiento de 7 meses).

Una vez obtenidas las tasas mencionadas por cada encuesta, se obtuvieron tasas desde un mes de plazo hasta 12 meses. De esta manera, se tomaron las tasas que se emitieron el mismo mes en que se pactó el préstamo y por el mismo periodo para conservar las mismas características de cada uno de los préstamos adquiridos por DURANKO FS. Esta información se obtuvo para los bancos domésticos grandes y pequeños de EUA, así como de sucursales y agencias en EUA de bancos extranjeros. El siguiente cuadro muestra los criterios de selección de las encuestas.

CUADRO 10: Criterios de selección de las encuestas de la ETPN

Elemento	Descripción
Promedio plazo de duración del préstamo	Entre 2 a 30 días
	Entre 31 a 365 días

Basándonos en estos criterios, a partir de la información publicada en la ETPN consideramos doce tasas de interés que DURANKO FS podría haber obtenido de terceros independientes como alternativa de recibir financiamiento de DURANKO Holding. A continuación se muestran los resultados obtenidos.

CUADRO 11: Tasas de interés compuestas por el periodo de los préstamos adquiridos por DURANKO SA de CV

Duración (Plazo)	Meses	Tasa mínima			Tasa baja		
		Bancos domésticos grandes	Bancos domésticos pequeños	Sucursales y Agencias en EUA	Bancos domésticos grandes	Bancos domésticos pequeños	Sucursales y Agencias en EUA
9	Jul-05	3.67	5.06	4.20	4.50	6.35	4.78
3	Ene-06	3.61	6.23	6.85	5.66	6.85	6.85
3	Feb-06	4.02	6.39	5.23	6.12	7.03	5.58
1	Mar-06	5.52	6.01	5.09	5.63	7.47	5.22
1	Mar-06	5.52	6.01	5.09	5.63	7.47	5.22
3	Abr-06	4.83	6.71	5.26	7.03	7.39	6.03
3	Abr-06	4.83	6.71	5.26	7.03	7.39	6.03
2	Abr-06	5.13	6.61	5.18	6.44	7.54	5.67
3	Abr-06	4.83	6.71	5.26	7.03	7.39	6.03
1	May-06	5.32	6.99	5.11	6.05	7.90	5.39
3	Jun-06	5.65	7.03	5.29	7.95	7.75	6.48
3	Jun-06	5.65	7.03	5.29	7.95	7.75	6.48
2	Jun-06	5.44	7.26	5.21	7.11	7.94	5.98
3	Jun-06	5.65	7.03	5.29	7.95	7.75	6.48
3	Jul-06	5.67	7.05	5.31	7.98	7.78	6.50
2	Jul-06	5.45	7.28	5.22	7.13	7.96	6.00
4	Jul-06	5.88	6.83	5.39	8.83	7.59	7.00
2	Jul-06	5.45	7.28	5.22	7.13	7.96	6.00
5	Jul-06	5.93	7.16	5.55	7.97	7.16	6.68
3	Jul-06	5.67	7.05	5.31	7.98	7.78	6.50
5	Agso-06	5.95	7.18	5.56	8.00	7.19	6.69
2	Agso-06	5.46	7.30	5.23	7.15	7.99	6.01
3	Agso -06	5.68	7.07	5.32	8.01	7.80	6.52
2	Sep-06	5.47	7.32	5.24	7.17	8.02	6.03
3	Sep-06	5.69	7.10	5.33	8.03	7.83	6.53
3	Sep-06	5.69	7.10	5.33	8.03	7.83	6.53
3	Sep-06	5.69	7.10	5.33	8.03	7.83	6.53
3	Oct-06	5.71	7.12	5.34	8.06	7.85	6.55
3	Oct-06	5.71	7.12	5.34	8.06	7.85	6.55
4	Oct-06	5.93	6.89	5.43	8.93	7.67	7.06
3	Nov-06	5.72	7.14	5.35	8.09	7.88	6.57
3	Nov-06	5.72	7.14	5.35	8.09	7.88	6.57
3	Dic-06	5.73	7.16	5.36	8.12	7.90	6.59
2	Dic-06	5.51	7.39	5.28	7.24	8.09	6.07
3	Dic-06	5.73	7.16	5.36	8.12	7.90	6.59
4	Dic-06	5.96	6.93	5.45	8.99	7.71	7.10
6	Dic-06	6.05	7.61	5.77	7.22	6.83	6.43

Fuente: Cálculos realizados por Despacho

(ii) Instrumentos financieros en dólares americanos utilizados

De las bases de datos públicas tal como de la Reserva Federal, se tomaron las tasas diarias, durante el ejercicio fiscal 2005 y 2006, correspondientes a cuatro diferentes instrumentos financieros que guardan condiciones de comparabilidad aceptados por la LISR. Dichas tasas son de instrumentos con vencimiento a corto plazo, en dólares americanos y que pudieran haber sido contratados por DURANKO FS en lugar de recibir financiamiento a DURANKO Holding. A continuación se detallan las características de los instrumentos financieros utilizados en nuestro análisis.

ii.a. *Bonos del Tesoro de EUA*

Bonos del Tesoro de EUA (Treasury Bills) representan la deuda de corto plazo del gobierno federal de EUA. Son considerados los bonos de menor riesgo y los más comerciables en el mercado. Cada préstamo fue analizado por separado, tomamos en cuenta el movimiento de las tasas de interés en el mes en que se pactaron los préstamos. Es decir, seleccionamos el valor mínimo y máximo de las tasas diarias de cada uno de los meses del año 2005 y 2006 en los que DURANKO FS tuvo préstamos vigentes. A continuación se resumen las tasas mínimas y máximas de los meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes en dólares americanos a corto plazo con su parte relacionada DURANKO Holding.

CUADRO 12: Tasas mínimas y máximas diarias de Bonos del Tesoro por los meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes en dólares americanos a corto plazo

Duración (Plazo)	Meses	Mínimo	Máximo
9	Jul-05	3.38	3.69
3	Ene-06	4.07	4.38
3	Feb-06	4.37	4.51
1	Mar-06	4.35	4.63
1	Mar-06	4.35	4.63
3	Abr-06	4.55	4.67
3	Abr-06	4.55	4.67
2	Abr-06	4.52	4.62
3	Abr-06	4.55	4.67
1	May-06	4.51	4.68
3	Jun-06	4.69	4.92
3	Jun-06	4.69	4.92
2	Jun-06	4.62	4.85
3	Jun-06	4.69	4.92
3	Jul-06	4.87	5.00
2	Jul-06	4.76	4.96
4	Jul-06	4.95	5.04
2	Jul-06	4.76	4.96
5	Jul-06	4.95	5.08
3	Jul-06	4.87	5.00
5	Agso-06	4.92	5.02
2	Agso-06	4.98	5.05

Duración (Plazo)	Meses	Mínimo	Máximo
3	Agso -06	4.92	4.99
2	Sep-06	4.60	4.94
3	Sep-06	4.75	4.89
3	Sep-06	4.75	4.89
3	Sep-06	4.75	4.89
3	Oct-06	4.76	5.00
3	Oct-06	4.76	5.00
4	Oct-06	4.78	5.00
3	Nov-06	4.90	4.97
3	Nov-06	4.90	4.97
3	Dic-06	4.79	4.90
2	Dic-06	4.74	5.02
3	Dic-06	4.79	4.90
4	Dic-06	4.82	4.89
6	Dic-06	4.84	4.91

Fuente: Reserva Federal de EUA

ii.b. *Papel comercial*

Papel comercial (Commercial Paper) son títulos de deuda de corto plazo emitidos por corporaciones conocidas y las tasas se determinan en gran parte por la calificación crediticia de las corporaciones. El papel comercial se subdivide en papeles comerciales emitidos por empresas financieras y las no financieras. Para fines de este análisis, se utilizó la información de papeles comerciales emitidos por las empresas financieras basados en la actividad de DURANKO FS. Cada préstamo fue analizado por separado, tomamos en cuenta el movimiento de las tasas de interés durante el mes en que se pactaron los préstamos. Es decir, seleccionamos el valor mínimo y máximo de las tasas diarias de cada uno de los meses del año 2005 y 2006 en los que DURANKO FS tuvo préstamos vigentes. A continuación se resumen las tasas mínimas y máximas de los meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes en dólares americanos a corto plazo con su parte relacionada DURANKO Holding.

CUADRO 13: Tasas mínimas y máximas diarias de Papel Comercial por los meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes en dólares americanos a corto plazo

Periodo	Meses	Mínimo	Máximo
9	Jul-05	3.44	3.62
3	Ene-06	4.42	4.55
3	Feb-06	4.56	4.70
1	Mar-06	4.53	4.76

Periodo	Meses	Mínimo	Máximo
1	Mar-06	4.53	4.76
3	Abr-06	4.86	5.02
3	Abr-06	4.86	5.02
2	Abr-06	4.83	4.99
3	Abr-06	4.86	5.02
1	May-06	4.94	5.01
3	Jun-06	5.11	5.37
3	Jun-06	5.11	5.37
2	Jun-06	5.04	5.32
3	Jun-06	5.11	5.37
3	Jul-06	5.32	5.41
2	Jul-06	5.30	5.38
4	Jul-06	5.33	5.42
2	Jul-06	5.30	5.38
5	Jul-06	5.34	5.43
3	Jul-06	5.32	5.41
5	Agso-06	5.28	5.39
2	Agso-06	5.24	5.34
3	Agso -06	5.26	5.37
2	Sep-06	5.23	5.26
3	Sep-06	5.21	5.26
3	Sep-06	5.21	5.26
3	Sep-06	5.21	5.26
3	Oct-06	5.22	5.25
3	Oct-06	5.22	5.25
4	Oct-06	5.23	5.26
3	Nov-06	5.22	5.26
3	Nov-06	5.22	5.26
3	Dic-06	5.22	5.26
2	Dic-06	5.21	5.27
3	Dic-06	5.22	5.26
4	Dic-06	5.23	5.27
6	Dic-06	5.25	5.29

Fuente: Reserva Federal de EUA

ii.c. Depósitos comerciales

Depósitos comerciales (Negotiable Certificates of Deposit o CD) son las tasas que ofrecen los bancos a depósitos a plazo, y al igual que las aceptaciones bancarias, el nivel de las tasas depende de la calificación crediticia del banco que las ofrece. Cada préstamo fue analizado por separado, tomamos en cuenta el movimiento de las tasas de interés durante el mes en que se pactaron los préstamos. Es decir, seleccionamos el valor mínimo y máximo de las tasas diarias de cada uno de los meses del año 2005 y 2006 en los que

DURANKO FS tuvo préstamos vigentes. A continuación se resumen las tasas mínimas y máximas de los meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes en dólares americanos a corto plazo de su parte relacionada DURANKO Holding.

CUADRO 14: Tasas mínimas y máximas diarias del Depósito Comercial por los meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes en dólares americanos a corto plazo

Periodo	Meses	Mínimo	Máximo
9	Jul-05	3.70	3.92
3	Ene-06	4.50	4.64
3	Feb-06	4.65	4.79
1	Mar-06	4.61	4.80
1	Mar-06	4.61	4.80
3	Abr-06	4.96	5.11
3	Abr-06	4.96	5.11
2	Abr-06	4.88	5.05
3	Abr-06	4.96	5.11
1	May-06	5.00	5.08
3	Jun-06	5.19	5.48
3	Jun-06	5.19	5.48
2	Jun-06	5.14	5.41
3	Jun-06	5.19	5.48
3	Jul-06	5.43	5.50
2	Jul-06	5.36	5.43
4	Jul-06	5.45	5.53
2	Jul-06	5.36	5.43
5	Jul-06	5.48	5.55
3	Jul-06	5.43	5.50
5	Agso-06	5.40	5.49
2	Agso-06	5.32	5.41
3	Agso -06	5.35	5.44
2	Sep-06	5.30	5.32
3	Sep-06	5.31	5.35
3	Sep-06	5.31	5.35
3	Sep-06	5.31	5.35
3	Oct-06	5.31	5.33
3	Oct-06	5.31	5.33
4	Oct-06	5.33	5.35
3	Nov-06	5.31	5.33
3	Nov-06	5.31	5.33

Periodo	Meses	Mínimo	Máximo
3	Dic-06	5.30	5.33
2	Dic-06	5.30	5.34
3	Dic-06	5.30	5.33
4	Dic-06	5.32	5.35
6	Dic-06	5.37	5.40

Fuente: Reserva Federal de EUA

ii.d. *Libor*

Es la tasa de referencia internacional para los intereses variables. Está constituida por un promedio de las tasas de interés del mercado interbancario de Londres, aplicado a los préstamos de plazo determinados en el mercado internacional del dinero, y fijado con carácter vinculante para todos los bancos participantes. Este tipo de interés sirve como base para muchas operaciones de financiamiento en el Euromercado. Cada préstamo fue analizado por separado, tomamos en cuenta el movimiento de las tasas de interés durante el mes en que se pactaron los préstamos. Es decir, seleccionamos el valor mínimo y máximo de las tasas diarias de cada uno de los meses del año 2005 y 2006 en los que DURANKO FS tuvo préstamos vigentes. A continuación se resumen las tasas mínimas y máximas de los meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes en dólares americanos a corto plazo de su parte relacionada DURANKO Holding.

CUADRO 15: Tasas mínimas y máximas diarias del Libor por los meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes en dólares americanos a corto plazo

Periodo	Meses	Mínimo	Máximo
9	Jul-05	3.81	4.07
3	Ene-06	4.54	4.68
3	Feb-06	4.69	4.82
1	Mar-06	4.64	4.83
1	Mar-06	4.64	4.83
3	Abr-06	5.00	5.15
3	Abr-06	5.00	5.15
2	Abr-06	4.93	5.08
3	Abr-06	5.00	5.15
1	May-06	5.05	5.11
3	Jun-06	5.24	5.51
3	Jun-06	5.24	5.51
2	Jun-06	5.19	5.44
3	Jun-06	5.24	5.51
3	Jul-06	5.47	5.52
2	Jul-06	5.42	5.46
4	Jul-06	5.49	5.55
2	Jul-06	5.42	5.46
5	Jul-06	5.50	5.59
3	Jul-06	5.47	5.52

Periodo	Meses	Mínimo	Máximo
5	Agso-06	5.42	5.54
2	Agso-06	5.36	5.46
3	Agso -06	5.39	5.50
2	Sep-06	5.35	5.36
3	Sep-06	5.36	5.39
3	Sep-06	5.36	5.39
3	Sep-06	5.36	5.39
3	Oct-06	5.37	5.38
3	Oct-06	5.37	5.38
4	Oct-06	5.37	5.40
3	Nov-06	5.37	5.38
3	Nov-06	5.37	5.38
3	Dic-06	5.35	5.37
2	Dic-06	5.35	5.36
3	Dic-06	5.35	5.37
4	Dic-06	5.34	5.37
6	Dic-06	5.29	5.38

Fuente: Reserva Federal de EUA

(iii) Rango intercuartil

Debido a que en este análisis existen diferencias entre las características del financiamiento recibido por DURANKO FS de DURANKO Holding y las transacciones comparables no controladas externas, los resultados de la comparación del MPC están basados en un rango intercuartil.

(iv) Resultados

Con las tasas de interés comparables no controladas externas, se elaboró un rango intercuartil para aquellos meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes a corto plazo con su parte relacionada DURANKO Holding. Esto permitió comprobar si las tasas de interés devengadas a cargo de DURANKO FS y a favor de DURANKO Holding en el financiamiento denominado en dólares americanos a corto plazo vigentes durante el ejercicio fiscal 2006, fueron pactadas de acuerdo con el principio de valor de mercado. En el siguiente cuadro se resume dicho rango intercuartil.

CUADRO 16: Rango Intercuartil obtenido de los valores mínimos y máximos establecidos por la encuesta de ETPN y los instrumentos financieros

Fecha Inicial	Fecha de vencimiento	Cuartil Inferior	Cuartil Superior
11-Jul-05	11-Abr-06	3.60	4.22
17-Ene-06	18-Abr-06	4.44	6.09
14-Feb-06	15-May-06	4.58	5.50

Fecha Inicial	Fecha de vencimiento	Cuartil Inferior	Cuartil Superior
14-Mar-06	04-Abr-06	4.63	5.44
14-Mar-06	13-Abr-06	4.63	5.44
04-Abr-06	05-Jul-06	4.89	5.84
11-Abr-06	12-Jul-06	4.89	5.84
13-Abr-06	13-Jun-06	4.89	5.55
18-Abr-06	19-Jul-06	4.89	5.84
15-May-06	15-Jun-06	5.00	5.37
01-Jun-06	31-Ago-06	5.20	6.27
13-Jun-06	13-Sep-06	5.20	6.27
15-Jun-06	15-Ago-06	5.15	5.85
15-Jun-06	15-Sep-06	5.20	6.27
05-Jul-06	05-Oct-06	5.34	6.29
12-Jul-06	12-Sep-06	5.32	5.86
14-Jul-06	27-Oct-06	5.40	6.59
14-Jul-06	14-Sep-06	5.32	5.86
14-Jul-06	27-Nov-06	5.45	6.49
19-Jul-06	19-Oct-06	5.34	6.29
14-Ago-06	27-Dic-06	5.39	6.51
15-Ago-06	16-Oct-06	5.26	5.87
15-Ago-06	15-Nov-06	5.33	6.31
12-Sep-06	13-Nov-06	5.25	5.89
13-Sep-06	13-Dic-06	5.27	6.32
14-Sep-06	13-Dic-06	5.27	6.32
15-Sep-06	13-Dic-06	5.27	6.32
05-Oct-06	05-Ene-07	5.27	6.34
13-Oct-06	16-Ene-07	5.27	6.34
16-Oct-06	16-Feb-07	5.28	6.65
13-Nov-06	13-Feb-07	5.27	6.36
15-Nov-06	13-Feb-07	5.27	6.36
13-Dic-06	13-Mar-07	5.27	6.37
27-Dic-06	27-Feb-07	5.27	5.93
27-Dic-06	27-Mar-07	5.27	6.37
27-Dic-06	27-Abr-07	5.28	6.68
27-Dic-06	27-Jun-07	5.29	6.34

Fuente: Cálculos efectuados por Despacho

Como se mencionó con anterioridad, cada préstamo fue analizado individualmente. Para poder comprobar si cada uno de estos préstamos cumplía con el principio de valor de mercado, se comparó el interés pactado de cada préstamo contra el cuartil inferior y superior establecidos por las tasas de interés comparables correspondientes al mes y al periodo con el cual se pactó el préstamo. A continuación se puede observar los

resultados de cada uno de los préstamos en base a los rangos establecidos por las tasas comparables obtenidas durante el mes del préstamo.

CUADRO 17: Resultados del análisis de las tasas de interés pagadas por DURANKO FS a su parte relacionada en el extranjero

Fecha Inicial	Fecha Vencimiento	Días	Cuartil Inferior	Cuartil Superior	Tasa pagada por BMW FS	Resultado
11-Jul-05	11-Abr-06	274	3.60	4.22	4.01	Dentro del rango
17-Ene-06	18-Abr-06	91	4.44	6.09	4.72	Dentro del rango
14-Feb-06	15-May-06	90	4.58	5.50	4.87	Dentro del rango
14-Mar-06	04-Abr-06	21	4.63	5.44	4.80	Dentro del rango
14-Mar-06	13-Abr-06	30	4.63	5.44	4.85	Dentro del rango
04-Abr-06	05-Jul-06	92	4.89	5.84	5.13	Dentro del rango
11-Abr-06	12-Jul-06	92	4.89	5.84	5.18	Dentro del rango
13-Abr-06	13-Jun-06	61	4.89	5.55	5.12	Dentro del rango
18-Abr-06	19-Jul-06	92	4.89	5.84	5.20	Dentro del rango
15-May-06	15-Jun-06	31	5.00	5.37	5.20	Dentro del rango
01-Jun-06	31-Ago-06	91	5.20	6.27	5.35	Dentro del rango
13-Jun-06	13-Sep-06	92	5.20	6.27	5.45	Dentro del rango
15-Jun-06	15-Ago-06	61	5.15	5.85	5.40	Dentro del rango
15-Jun-06	15-Sep-06	92	5.20	6.27	5.47	Dentro del rango
05-Jul-06	05-Oct-06	92	5.34	6.29	5.61	Dentro del rango
12-Jul-06	12-Sep-06	62	5.32	5.86	5.55	Dentro del rango
14-Jul-06	27-Oct-06	105	5.40	6.59	5.66	Dentro del rango
14-Jul-06	14-Sep-06	62	5.32	5.86	5.56	Dentro del rango
14-Jul-06	27-Nov-06	136	5.45	6.49	5.69	Dentro del rango
19-Jul-06	19-Oct-06	92	5.34	6.29	5.62	Dentro del rango
14-Ago-06	27-Dic-06	135	5.39	6.51	5.57	Dentro del rango
15-Ago-06	16-Oct-06	62	5.26	5.87	5.49	Dentro del rango
15-Ago-06	15-Nov-06	92	5.33	6.31	5.52	Dentro del rango
12-Sep-06	13-Nov-06	62	5.25	5.89	5.47	Dentro del rango
13-Sep-06	13-Dic-06	91	5.27	6.32	5.50	Dentro del rango
14-Sep-06	13-Dic-06	90	5.27	6.32	5.51	Dentro del rango
15-Sep-06	13-Dic-06	89	5.27	6.32	5.53	Dentro del rango
05-Oct-06	05-Ene-07	92	5.27	6.34	5.48	Dentro del rango
13-Oct-06	16-Ene-07	95	5.27	6.34	5.48	Dentro del rango
16-Oct-06	16-Feb-07	123	5.28	6.65	5.51	Dentro del rango
13-Nov-06	13-Feb-07	92	5.27	6.36	5.48	Dentro del rango
15-Nov-06	13-Feb-07	90	5.27	6.36	5.49	Dentro del rango
13-Dic-06	13-Mar-07	90	5.27	6.37	5.46	Dentro del rango
27-Dic-06	27-Feb-07	62	5.27	5.93	5.47	Dentro del rango
27-Dic-06	27-Mar-07	90	5.27	6.37	5.48	Dentro del rango
27-Dic-06	27-Abr-07	121	5.28	6.68	5.48	Dentro del rango
27-Dic-06	27-Jun-07	182	5.29	6.34	5.47	Dentro del rango

Fuente: Cálculos efectuados por Despacho

d. Análisis del MPC de los créditos en dólares americanos a largo plazo

(i) Selección de tasas de interés

Durante el ejercicio fiscal 2006, DURANKO FS recibió diversos préstamos denominados en dólares americanos a largo plazo de su parte relacionada DURANKO Holding. La siguiente tabla resume los préstamos de largo plazo vigentes con DURANKO Holding incluyendo, las fechas del préstamo, monto total, vigencia y tasa de interés devengada a cargo.

CUADRO 18: Resumen de préstamos denominados en dólares americanos a largo plazo de DURANKO FS vigentes durante el ejercicio fiscal 2006

Fecha Inicial	Fecha Vencimiento	Días	Monto USD	Tasa pagada por BMW FS
30-Sep-02	28-Sep-07	1824	440,000.00	5.19
17-Abr-03	17-Mar-06	1065	2,000,000.00	3.31
30-Sep-03	31-Jul-08	1766	2,500,000.00	4.10
27-Oct-03	28-Nov-08	1859	500,000.00	5.45
01-Dic-03	01-Dic-08	1827	700,000.00	5.40
27-Feb-04	28-Abr-06	791	1,500,000.00	2.61
27-Ago-04	27-Ago-09	1826	500,000.00	5.49
03-Sep-04	03-May-06	607	500,000.00	2.88
03-Sep-04	03-Sep-09	1826	3,500,000.00	4.32
03-Sep-04	05-Ene-09	1585	500,000.00	4.07
03-Sep-04	05-May-08	1340	500,000.00	3.82
03-Sep-04	04-Sep-07	1096	500,000.00	3.55
03-Sep-04	03-Ene-07	852	500,000.00	3.22
09-Sep-05	09-Sep-08	1096	780,000.00	4.60
12-Sep-05	12-Abr-07	577	2,000,000.00	4.30
12-Dic-05	12-Oct-10	1765	600,000.00	5.31
25-Ene-06	25-Ene-11	1826	4,000,000.00	5.20
22-Feb-06	22-Feb-07	365	2,500,000.00	5.21
14-Mar-06	14-Mar-11	1826	2,500,000.00	5.70
12-Oct-06	12-Mar-10	1247	2,000,000.00	5.39

Fuente: DURANKO Financial Services de México S.A. de C.V. SOFOL

e. Selección de tasas de interés comparables

Debido a la inexistencia de transacciones comparables no controladas internas, fue necesario identificar transacciones comparables no controladas externas. Para ello, teniendo en cuenta las características del financiamiento otorgado por DURANKO Holding a DURANKO FS, se buscó información públicamente disponible sobre financiamiento en dólares americanos que pudiera haber sido obtenido por compañías mexicanas.

Por lo anterior, el análisis del cumplimiento del principio de valor de mercado por las tasas de interés devengadas a cargo de DURANKO FS y a favor de DURANKO Holding se realizó a través de las tasas de interés establecidas en los títulos de deuda pública de renta fija en dólares americanos a largo plazo emitidos

por empresas mexicanas durante los ejercicios fiscales 2002, 2003, 2004,2005 y 2006. A continuación se describe el proceso de selección de los títulos de deuda pública:

- Se seleccionó como mes de emisión del bono, aquel más cercano a la fecha de inicio del préstamo analizado.
- Se seleccionaron aquellas emisiones que tuvieran un vencimiento similar a cada préstamo, tomando como duración el mismo número de años de vigencia y/o con una vigencia de menos dos y más dos años.
- Se seleccionaron solo aquellas emisiones que tuvieran una calificación crediticia, eliminado aquellas emisiones que no tuvieran una calificación crediticia o que se encontraban en default.
- Se seleccionó aquellas emisiones que tuvieran una calificación igual o mayor a BBB en las calificaciones de Moody's y S&P. Esto con el fin de eliminar los bonos con alto índice de riesgo.

Con base a los criterios de selección detallados anteriormente, consideramos las siguientes tasas de interés de referencia como si DURANKO FS hubiera obtenido financiamiento de terceros independientes como alternativa de recibir el préstamo de DURANKO Holding. Debido a que cada préstamo se analizó por separado, se buscaron títulos de deuda pública de renta fija en dólares americanos para aquellos meses más cercanos a la fecha de inicio en los cuales DURANKO FS pactó el préstamo. De tal forma que se obtuvo para cada préstamo varios títulos de deuda fija como comparables según el criterio de selección mencionado con anterioridad.

En el Anexo D se detallan los títulos de deuda fija identificados como comparables en aquellos meses considerados como la fecha de emisión más cercana a la fecha de inicio del préstamo de DURANKO FS.

(ii) Rango intercuartil

Debido a que en nuestro análisis existen diferencias entre los créditos en cuenta corriente recibidos por DURANKO FS y las tasas de interés e instrumentos financieros comparables que no pudieron ser eliminadas, dicho análisis se basa en el rango intercuartil, ya que se consideró que este proporciona una base más confiable para la comparación que las tasas específicas.

(iii) Resultados

Con las tasas de interés comparables no controladas externas, se elaboró un rango intercuartil para aquellos meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes a largo plazo con su parte relacionada DURANKO Holding. Esto permitió comprobar si las tasas de interés devengadas a cargo de DURANKO FS y a favor de DURANKO Holding en el financiamiento denominado en dólares americanos a largo plazo vigentes durante el ejercicio fiscal 2006, fueron pactadas de acuerdo con el principio de valor de mercado. En el siguiente cuadro se resume dicho rango intercuartil.

CUADRO 19: Rango Intercuartil de las tasas de interés vigentes en el ejercicio fiscal 2006

Fecha Inicial	Mes de emisión considerado	Cuartil Inferior	Mediana	Cuartil Superior
30-Sep-02	28-Sep-07	5.65	6.36	7.11
17-Abr-03	17-Mar-06	3.09	3.79	4.19
30-Sep-03	31-Jul-08	3.84	4.76	5.28
27-Oct-03	28-Nov-08	4.39	5.15	5.53
01-Dic-03	01-Dic-08	4.18	4.87	5.26
27-Feb-04	28-Abr-06	1.94	2.53	3.24
27-Ago-04	27-Ago-09	4.30	4.58	5.05
03-Sep-04	03-May-06	2.34	2.96	3.75
03-Sep-04	03-Sep-09	4.30	4.58	5.05
03-Sep-04	05-Ene-09	4.01	4.58	5.06
03-Sep-04	05-May-08	3.62	4.51	4.72
03-Sep-04	04-Sep-07	3.27	4.39	4.60
03-Sep-04	03-Ene-07	2.57	3.38	4.23
09-Sep-05	09-Sep-08	4.70	4.83	5.23
12-Sep-05	12-Abr-07	4.45	4.69	4.83
12-Dic-05	12-Oct-10	5.19	5.36	5.38
25-Ene-06	25-Ene-11	5.18	5.34	5.64
22-Feb-06	22-Feb-07	5.27	5.38	5.61
14-Mar-06	14-Mar-11	5.20	5.48	5.72
12-Oct-06	12-Mar-10	5.24	5.42	5.62

Fuente: Cálculos efectuados por Despacho

Como se mencionó con anterioridad, cada préstamo fue analizado individualmente. Para poder comprobar si cada uno de estos préstamos cumplía con el principio de valor de mercado, se comparó el interés pactado de cada préstamo contra el cuartil inferior y superior establecidos por las tasas de interés comparables correspondientes al mes de emisión más cercano a la fecha en la cual se pactó el préstamo. A continuación se puede observar los resultados de cada uno de los préstamos en base a los rangos establecidos por las tasas comparables.

CUADRO 20: Resultados del análisis de las tasas de interés pagadas por DURANKO FS a su parte relacionada en el extranjero

Fecha Inicial	Cuartil Inferior	Mediana	Cuartil Superior	Tasa pagada por BMW FS	Resultado
30-Sep-02	28-Sep-07	5.65	6.36	5.19	Por abajo del rango
17-Abr-03	17-Mar-06	3.09	3.79	3.31	Dentro del rango
30-Sep-03	31-Jul-08	3.84	4.76	4.10	Dentro del rango
27-Oct-03	28-Nov-08	4.39	5.15	5.45	Dentro del rango
01-Dic-03	01-Dic-08	4.18	4.87	5.40	Por arriba del rango
27-Feb-04	28-Abr-06	1.94	2.53	2.61	Dentro del rango
27-Ago-04	27-Ago-09	4.30	4.58	5.49	Por arriba del rango
03-Sep-04	03-May-06	2.34	2.96	2.88	Dentro del rango
03-Sep-04	03-Sep-09	4.30	4.58	4.32	Dentro del rango
03-Sep-04	05-Ene-09	4.01	4.58	4.07	Dentro del rango
03-Sep-04	05-May-08	3.62	4.51	3.82	Dentro del rango
03-Sep-04	04-Sep-07	3.27	4.39	3.55	Dentro del rango
03-Sep-04	03-Ene-07	2.57	3.38	3.22	Dentro del rango
09-Sep-05	09-Sep-08	4.70	4.83	4.60	Por abajo del rango
12-Sep-05	12-Abr-07	4.45	4.69	4.30	Por abajo del rango
12-Dic-05	12-Oct-10	5.19	5.36	5.31	Dentro del rango
25-Ene-06	25-Ene-11	5.18	5.34	5.20	Dentro del rango
22-Feb-06	22-Feb-07	5.27	5.38	5.21	Por abajo del rango
14-Mar-06	14-Mar-11	5.20	5.48	5.70	Dentro del rango
12-Oct-06	12-Mar-10	5.24	5.42	5.39	Dentro del rango

Fuente: Cálculos efectuados por Despacho

VI. INTERESES DEVENGADOS A CARGO DE DURANKO FS POR CRÉDITOS EN PESOS MEXICANOS DE DURANKO HOLDING

A. Introducción

En esta sección se establece la metodología utilizada para evaluar si los intereses devengados a cargo de DURANKO FS como consecuencia de los créditos denominados en pesos mexicanos recibidos de su parte relacionada residente en Holanda, DURANKO Holding, durante el ejercicio fiscal 2006 fueron pactados de acuerdo con el principio de valor de mercado.

B. Selección del método más confiable

Durante el ejercicio fiscal 2006, se devengaron intereses a cargo de DURANKO FS como consecuencia de los créditos en pesos mexicanos recibidos de su parte relacionada residente en Holanda. Durante 2006, DURANKO FS obtuvo financiamiento de terceros independientes mexicanos; no obstante,

dicho financiamiento se limitó al cierre de 2006, por lo que no se dispuso de información comparable interna que pudiera utilizarse para la aplicación del MPC.

Adicionalmente, tampoco fue posible disponer de información sobre transacciones celebradas por partes relacionadas de DURANKO FS con terceros independientes que fueran similares a las transacciones celebradas por DURANKO FS con su parte relacionada DURANKO Holding.

Sin embargo, se identificaron transacciones comparables no controladas externas que permitían la aplicación del MPC para comprobar el cumplimiento del principio de valor de mercado por los intereses devengados a cargo de DURANKO FS y a favor de su parte relacionada, DURANKO Holding.

El MPR y el MCA analizan la utilidad de la compañía a nivel de la utilidad o pérdida bruta, mientras que el MPU, el MRPU y el MMTUO analizan la rentabilidad de la compañía a nivel de la utilidad o pérdida de operación. Los intereses devengados a cargo de DURANKO FS quedan reflejados por debajo de la utilidad o pérdida de operación. Por lo tanto, se considera que el MPR, el MCA, el MPU, el MRPU y el MMTUO no resultan aplicables para comprobar el cumplimiento del principio de valor de mercado por la transacción sujeta a análisis.

Asimismo, es importante mencionar que de acuerdo a lo establecido tanto en el artículo 216 de la LISR como en las Directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia, el MPC es generalmente considerado como el método que proporciona la medida más directa de establecer cuándo una transacción entre partes relacionadas es pactada de acuerdo al principio de valor de mercado.

Por las razones documentadas anteriormente, se concluyó que el MPC ofrece los resultados más confiables para analizar si los intereses devengados a cargo de DURANKO FS y a favor de su parte relacionada DURANKO Holding como consecuencia del financiamiento recibido en pesos mexicanos fueron pactados de acuerdo con el principio de valor de mercado.

C. Aplicación del MPC

A continuación se describen las etapas desarrolladas para aplicar el MPC en el análisis de las tasas de interés utilizadas para comprobar el cumplimiento del principio de valor de mercado por los intereses devengados a cargo de DURANKO FS como consecuencia de los créditos en pesos mexicanos recibidos de su parte relacionada DURANKO Holding durante el ejercicio fiscal 2006.

1. Metodología empleada

El objetivo de este análisis fue construir un rango de tasas de interés para cada préstamo y así poder determinar si las tasas de interés devengadas a cargo de DURANKO FS y a favor de DURANKO Holding por el financiamiento recibido en pesos mexicanos es consistente con el principio de valor de mercado.

2. Transacciones analizadas

Durante el ejercicio fiscal 2006, DURANKO FS recibió varios créditos en pesos mexicanos de corto plazo de su parte relacionada residente en Holanda, DURANKO Holding. La siguiente tabla resume los préstamos recibidos incluyendo parte relacionada, monto total y tasa de interés promedio ponderado devengada a cargo de DURANKO FS.

CUADRO 21: Resumen de préstamos denominados en pesos mexicanos a corto plazo de DURANKO FS vigentes durante el ejercicio fiscal 2006

Fecha Inicial	Fecha Vencimiento	Días	Monto	Tasa pagada por [DURANKO] FS
22-Dic-05	22-Nov-06	335	25,000,000.00	8.80
27-Dic-06	27-Nov-07	335	30,000,000.00	7.53

Fuente: DURANKO Financial Services de México, S.A. de C.V.

3. Transacciones comparables no controladas

d. Transacciones comparables no controladas internas

Como se indicó anteriormente, DURANKO FS no celebró con terceros independientes transacciones similares a las celebradas con su parte relacionada DURANKO Holding (i.e., financiamiento en pesos mexicanos). Adicionalmente, tampoco se dispuso de información sobre transacciones similares a las celebradas por DURANKO FS con su parte relacionada que hubieran sido celebradas por partes relacionadas de DURANKO FS con terceros independientes. Por todo lo anterior, se concluyó que no existían transacciones comparables no controladas internas que permitieran el análisis del cumplimiento del principio de valor de mercado por la tasa de interés devengada a cargo de DURANKO FS en el financiamiento en pesos mexicanos recibido de su parte relacionada DURANKO Holding.

e. Transacciones comparables no controladas externas

Debido a la existencia de transacciones comparables no controladas internas, fue necesario identificar transacciones comparables no controladas externas que permitieran comprobar el cumplimiento del principio de valor de mercado por la tasa de interés devengada a cargo de DURANKO FS como consecuencia del financiamiento en pesos mexicanos recibido de su parte relacionada DURANKO Holding. Para este análisis, se consideró oportuno buscar las tasas de interés que DURANKO FS podría haber pactado si hubiera obtenido financiamiento en pesos mexicanos de terceros independientes.

Como se mencionó anteriormente, DURANKO FS recibió diversos créditos en cuenta corriente de DURANKO Holding, parte relacionada residente en Holanda. Debido a la inexistencia de transacciones comparables no controladas internas, fue necesario identificar transacciones comparables no controladas externas. Para este análisis, se buscaron tasas de interés que tuvieran características parecidas a las acordadas en los contratos celebrados entre DURANKO FS y DURANKO Holding. Al tratarse de un financiamiento en pesos mexicanos, se buscaron tasas de interés de mercado de pesos mexicanos que DURANKO FS hubiera obtenido si hubiera recibido financiamiento de terceros independientes.

De acuerdo con el artículo 215 de la LISR, en el caso de operaciones de financiamiento, se deben tomar en cuenta elementos tales como el plazo, el monto prestado, la moneda en la cual fue pactada la operación, el crédito y la posibilidad de pago del deudor. Sin embargo, otros elementos igualmente importantes son el entorno económico en donde se desarrollan las actividades y el riesgo de crédito implícito en la transacción como consecuencia de las características del deudor. Para este análisis, se consideró oportuno buscar las tasas de interés que DURANKO FS podría haber obtenido de terceros independientes.

f. Análisis del MPC de los créditos en cuenta corriente en pesos mexicanos a corto plazo

(ii) Selección de tasas de interés

Debido a que el financiamiento intercompañía bajo análisis estaba denominado en pesos mexicanos, realizamos una búsqueda de transacciones comparables no controladas denominadas en la misma moneda. De esta manera, obtuvimos información de tasas de interés pactadas en el mercado financiero mexicano. A continuación se muestran los instrumentos financieros que consideramos como los más comparables con el financiamiento analizado en este apartado.

- Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (“TIIE”).- Representa la tasa interbancaria publicada por el Banco de México. El Banco de México determina la TIIE utilizando información de, por lo menos, seis instituciones de crédito. Las tasas de interés publicadas son aquellas a las que las instituciones de crédito están dispuestas a ofrecer o a tomar del Banco de México. Debido a que cada préstamo fue analizado por separado seleccionamos la tasa mensual a 28 días para aquellos meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes.
- Cetes.- Representan la deuda de corto plazo del gobierno federal de México. Son considerados los bonos de menor riesgo y los más comerciables en el mercado. Debido a que cada préstamo fue analizado por separado seleccionamos la tasa mensual para aquellos meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes.
- Papel Bancario: Tasa representativa de las operaciones de mayoreo realizadas por la banca y casas de bolsa sobre las operaciones en directo y en reporto de un día hábil bancario con certificados de depósito, pagarés bancarios y aceptaciones bancarias que hayan sido liquidadas en el sistema de entrega contra pago del INDEVAL. Debido a que cada préstamo fue analizado por separado seleccionamos la tasa mensual para aquellos meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes.
- Certificados bursátiles: Es un título por el que el suscriptor promete pagar al tenedor determinada suma de dinero en un determinado plazo. Debido a que cada préstamo fue analizado por separado seleccionamos la tasa mensual para aquellos meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes.
- Mexibor- Tasa de interés interbancaria determinada todos los días hábiles bancarios por Reuters con base en cotizaciones de tasas de interés proporcionadas por la banca comercial. Debido a que cada préstamo fue analizado por separado seleccionamos la tasa mensual para aquellos meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes.

Debido a que cada préstamo de DURANKO FS presenta diferente plazo a vencimiento, se compusieron las tasas mensuales de cada instrumento en base a diferentes niveles vencimiento, desde un mes de plazo hasta 12 meses. De esta manera, se tomaron las tasas que se emitieron el mismo mes en que se pactó el préstamo y por el mismo periodo para conservar las mismas características de los préstamos adquiridos por DURANKO FS.

A continuación se resumen las tasas mensuales de los meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes en pesos mexicanos a corto plazo con su parte relacionada DURANKO Holding.

CUADRO 22: Tasas mensuales por los meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes durante el ejercicio fiscal 2006 en pesos mexicanos a corto plazo

Fecha Inicial	Duración (meses)	TIE	CETES	Papel Bancario	Certificado Bursátil	Mexibor
22-Dic-05	11.17	8.89	7.96	8.70	9.93	8.42
27-Dic-06	11.17	7.79	7.26	7.26	8.61	7.28

Fuente: Cálculos Efectuados por Despacho.

(iii) Rango intercuartil

Debido a que en este análisis existen diferencias entre las características del financiamiento recibido por DURANKO FS de DURANKO Holding y los instrumentos financieros considerados como transacciones comparables no controladas, los resultados de la comparación del MPC están basados en un rango intercuartil.

(iv) Resultados

Con las tasas de interés comparables no controladas externas, se elaboró un rango intercuartil para aquellos meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes a corto plazo con su parte relacionada DURANKO Holding. Esto permitió comprobar si las tasas de interés devengadas a cargo de DURANKO FS y a favor de DURANKO Holding en el financiamiento denominado en pesos mexicanos a corto plazo vigentes durante el ejercicio fiscal 2006, fueron pactadas de acuerdo con el principio de valor de mercado. En el siguiente cuadro se resume dicho rango intercuartil.

CUADRO 23: Rango Intercuartil de las tasas de interés vigentes en el ejercicio fiscal 2006

Fecha Inicial	Cuartil Inferior	Mediana	Cuartil Superior
22-Dic-05	8.42	8.70	8.89
27-Dic-06	7.26	7.28	7.79

Fuente: Cálculos Efectuados por Despacho

Como se mencionó con anterioridad, cada préstamo fue analizado individualmente. Para poder comprobar si cada uno de estos préstamos cumplía con el principio de valor de mercado, se comparó el interés pactado de cada préstamo contra el cuartil inferior y superior establecidos por las tasas de interés comparables correspondientes al mes en el cual se pactó el préstamo. A continuación se puede observar los resultados de cada uno de los préstamos en base a los rangos establecidos por las tasas comparables obtenidas durante el mes del préstamo.

CUADRO 24: Resultados del Análisis de las tasas de interés pagadas por DURANKO FS a su parte relacionada en el extranjero

Fecha Inicial	Fecha de vencimiento	Cuartil Inferior	Mediana	Cuartil Superior	Tasa pagada por BMW FS	Resultado
22-Dic-05	22-Dic-05	8.42	8.70	8.89	8.80	Dentro del rango
27-Dic-06	27-Dic-06	7.26	7.28	7.79	7.53	Dentro del rango

Fuente: Cálculos Efectuados por Despacho

g. Análisis del MPC de los créditos en cuenta corriente en pesos mexicanos a largo plazo

(ii) Selección de tasas de interés

Durante el ejercicio fiscal 2006, DURANKO FS recibió diversos préstamos denominados en pesos mexicanos a largo plazo de su parte relacionada DURANKO Holding. La siguiente tabla resume los préstamos de largo plazo vigentes con DURANKO Holding incluyendo, las fechas del préstamo, monto total, vigencia y tasa de interés devengada a cargo.

CUADRO 25: Resumen de préstamos denominados en pesos mexicanos a largo plazo de DURANKO FS vigentes durante el ejercicio fiscal 2006

Fecha Inicial	Fecha Vencimiento	Días	Monto	Tasa
14-Ago-03	19-Feb-07	1285	5,000,000.00	8.72
26-Sep-03	27-Mar-06	913	6,000,000.00	6.62
27-Oct-03	27-Sep-06	1066	5,000,000.00	8.52
12-Feb-04	12-Jun-06	851	11,000,000.00	8.08
14-Abr-04	15-May-06	761	13,000,000.00	7.97
23-Ago-04	23-Ago-06	730	10,000,000.00	10.75
23-Ago-04	23-Oct-06	791	10,000,000.00	10.81
23-Ago-04	27-Dic-06	856	10,000,000.00	10.89
27-Ago-04	27-Ago-09	1826	7,000,000.00	11.74
26-Oct-04	27-Nov-06	762	15,000,000.00	10.82
26-Oct-04	26-Abr-06	547	10,000,000.00	10.64
26-Nov-04	27-Mar-06	486	18,000,000.00	11.69
26-Nov-04	26-Ene-07	791	15,000,000.00	11.91
26-Nov-04	26-Mar-07	850	10,000,000.00	11.92
14-Dic-04	16-Abr-07	853	12,000,000.00	11.32
20-Ene-05	20-Jul-06	546	15,000,000.00	9.55
25-Feb-05	25-Oct-07	972	10,000,000.00	10.53
23-Mar-05	25-Sep-06	551	13,000,000.00	10.73
29-Abr-05	30-Nov-07	945	10,000,000.00	11.87
29-Abr-05	28-Sep-07	882	10,000,000.00	11.76
20-May-05	20-Oct-06	518	22,000,000.00	10.78
27-Jun-05	28-Ago-06	427	19,000,000.00	10.26
29-Jul-05	31-Ago-07	763	25,000,000.00	10.65
25-Ago-05	28-Feb-07	552	20,000,000.00	10.19
25-Ago-05	25-Oct-07	791	13,000,000.00	10.49
28-Sep-05	27-Dic-06	455	20,000,000.00	9.61
28-Sep-05	28-Ene-08	852	15,000,000.00	9.54
28-Sep-05	26-Mar-07	544	15,000,000.00	9.71
16-Dic-05	27-Dic-06	376	25,000,000.00	8.80
16-Dic-05	17-Dic-07	731	27,000,000.00	9.10

Fuente: DURANKO Financial Services de México, S.A. de C.V. SOFOL.

f. Selección de tasas de interés comparables

Debido a la inexistencia de transacciones comparables no controladas internas, fue necesario identificar transacciones comparables no controladas externas. Para ello, teniendo en cuenta las características del financiamiento otorgado por DURANKO Holding a DURANKO FS, se buscó información públicamente disponible sobre financiamiento en pesos mexicanos que pudiera haber sido obtenido por compañías mexicanas.

Por lo anterior, el análisis del cumplimiento del principio de valor de mercado por las tasas de interés devengadas a cargo de DURANKO FS y a favor de DURANKO Holding se realizó a través de las tasas de interés establecidas en los títulos de deuda pública de renta fija en pesos mexicanos a largo plazo emitidos por empresas mexicanas durante el ejercicio fiscal 2006. A continuación se describe el proceso de selección de los títulos de deuda pública:

- Se seleccionaron aquellas emisiones con vencimiento de entre 2 a 6 años.
- No se consideraron las emisiones del 2006 con el objeto de que se tuviera información completa de los cupones de todo el ejercicio fiscal 2006; y
- Se seleccionó aquellas emisiones que tuvieran un riesgo crediticio igual o mayores a BBB. Esto con el fin de eliminar los bonos con alto índice de riesgo.

Con base a los criterios de selección detallados anteriormente, consideramos las siguientes tasas de interés de referencia si DURANKO FS hubiera obtenido financiamiento de terceros independientes como alternativa de recibir el préstamo de DURANKO Holding. Debido a que cada préstamo se analizó por separado, se buscaron títulos de deuda pública de renta fija en pesos mexicanos para aquellos meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes. De tal forma que se obtuvo para cada préstamo varios títulos de deuda fija como comparables según el criterio de selección mencionado con anterioridad.

A continuación se detallan los títulos de deuda fija identificados como comparables para aquellos meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes durante el ejercicio fiscal 2006 con su parte relacionada residente en el extranjero DURANKO Holding.

CUADRO 26: Tasas de interés comparables no controladas para 2006

Enero	Emisor	Duración	Riesgo Crediticio	Tasa de Rendimiento
	Amex 04	909	AAA	9.53
	Amx 02-6	895	AAA	8.98
	Bimbo 02	853	AAA	9.68
	Cemex 03	419	AAA	9.37
	Ferromx 03-2	699	AAA	10.05
	Telmex 02	763	AAA	10.5

Febrero	Emisor	Duración	Riesgo Crediticio	Tasa de Rendimiento
	Amex 04	909	AAA	9.13
	Amx 02-6	895	AAA	8.98
	Bimbo 02	853	AAA	9.68
	Cemex 03	419	AAA	8.91
	Ferromx 03-2	699	AAA	9.61
	Telmex 02	763	AAA	8.37
Marzo	Emisor	Duración	Riesgo Crediticio	Tasa de Rendimiento
	Amex 04	909	AAA	8.80
	Amx 02-6	895	AAA	8.98
	Bimbo 02	853	AAA	9.68
	Ferromx 03-2	699	AAA	9.07
	Telmex 02	763	AAA	8.37
Abril	Emisor	Duración	Riesgo Crediticio	Tasa de Rendimiento
	Amex 04	909	AAA	8.65
	Amx 02-6	895	AAA	8.98
	Bimbo 02	853	AAA	9.68
	Ferromx 03-2	699	AAA	9.59
	Telmex 02	763	AAA	8.37
Mayo	Emisor	Duración	Riesgo Crediticio	Tasa de Rendimiento
	Amex 04	909	AAA	8.39
	Amx 02-6	895	AAA	8.98
	Bimbo 02	853	AAA	8.18
	Ferromx 03-2	699	AAA	8.84
	Telmex 02	763	AAA	8.37
Junio	Emisor	Duración	Riesgo Crediticio	Tasa de Rendimiento
	Amex 04	909	AAA	8.14
	Amx 02-6	895	AAA	8.73
	Bimbo 02	853	AAA	8.18
	Ferromx 03-2	699	AAA	8.83
	Telmex 02	763	AAA	8.37
Julio	Emisor	Duración	Riesgo Crediticio	Tasa de Rendimiento
	Amex 04	909	AAA	8.12
	Amx 02-6	895	AAA	8.73
	Bimbo 02	853	AAA	8.18
	Ferromx 03-2	699	AAA	8.79
	Telmex 02	763	AAA	8.14

Agosto	Emisor	Duración	Riesgo Crediticio	Tasa de Rendimiento
	Amex 04	909	AAA	8.12
	Amx 02-6	895	AAA	8.73
	Bimbo 02	853	AAA	8.18
	Ferromx 03-2	699	AAA	8.79
	Telmex 02	763	AAA	8.14
Septiembre	Emisor	Duración	Riesgo Crediticio	Tasa de Rendimiento
	Amex 04	909	AAA	8.11
	Amx 02-6	895	AAA	8.73
	Bimbo 02	853	AAA	8.18
	Ferromx 03-2	699	AAA	8.81
	Telmex 02	763	AAA	8.14
Octubre	Emisor	Duración	Riesgo Crediticio	Tasa de Rendimiento
	Amex 04	909	AAA	8.12
	Amx 02-6	895	AAA	8.73
	Bimbo 02	853	AAA	8.18
	Ferromx 03-2	699	AAA	8.82
	Telmex 02	763	AAA	8.14
Noviembre	Emisor	Duración	Riesgo Crediticio	Tasa de Rendimiento
	Amex 04	909	AAA	8.12
	Amx 02-6	895	AAA	8.73
	Bimbo 02	853	AAA	8.18
	Ferromx 03-2	699	AAA	8.80
	Telmex 02	763	AAA	8.14
Diciembre	Emisor	Duración	Riesgo Crediticio	Tasa de Rendimiento
	Amex 04	909	AAA	8.17
	Amx 02-6	895	AAA	8.21
	Bimbo 02	853	AAA	8.18
	Telmex 02	763	AAA	8.14

Fuente: Mercado de Capitales.

(iii) Rango Intercuartil

Debido a que en este análisis existen diferencias entre las características del financiamiento recibido por DURANKO FS de DURANKO Holding y los instrumentos financieros considerados como transacciones comparables no controladas, los resultados de la comparación del MPC están basados en un rango intercuartil.

(iv) Resultados

Con las tasas de interés comparables no controladas externas, se elaboró un rango intercuartil para aquellos meses en los cuales DURANKO FS tuvo préstamos vigentes a largo plazo con su parte relacionada DURANKO Holding. Esto permitió comprobar si las tasas de interés devengadas a cargo de DURANKO FS y a favor de DURANKO Holding en el financiamiento denominado en pesos mexicanos a largo plazo vigentes durante el ejercicio fiscal 2006, fueron pactadas de acuerdo con el principio de valor de mercado. En el siguiente cuadro se resume dicho rango intercuartil.

CUADRO 27: Rango Intercuartil de las tasas de interés para 2006

Enero	Rango Intercuartil	%
	Cuartil inferior	9.41
	Mediana	9.61
	Cuartil superior	9.96
Febrero	Rango Intercuartil	%
	Cuartil inferior	8.93
	Mediana	9.06
	Cuartil superior	9.49
Marzo	Rango Intercuartil	%
	Cuartil inferior	8.80
	Mediana	8.98
	Cuartil superior	9.07
Abril	Rango Intercuartil	%
	Cuartil inferior	8.65
	Mediana	8.98
	Cuartil superior	9.59
Mayo	Rango Intercuartil	%
	Cuartil inferior	8.37
	Mediana	8.39
	Cuartil superior	8.84
Junio	Rango Intercuartil	%
	Cuartil inferior	8.18
	Mediana	8.37
	Cuartil superior	8.73
Julio	Rango Intercuartil	%
	Cuartil inferior	8.14
	Mediana	8.18
	Cuartil superior	8.73
Agosto	Rango Intercuartil	%
	Cuartil inferior	8.14
	Mediana	8.18
	Cuartil superior	8.73
Septiembre	Rango Intercuartil	%
	Cuartil inferior	8.14
	Mediana	8.18
	Cuartil superior	8.73

Octubre	Rango Inter cuartil	%
	Cuartil inferior	8.14
	Mediana	8.18
	Cuartil superior	8.73
Noviembre	Rango Inter cuartil	%
	Cuartil inferior	8.14
	Mediana	8.18
	Cuartil superior	8.73
Diciembre	Rango Inter cuartil	%
	Cuartil inferior	8.16
	Mediana	8.18
	Cuartil superior	8.19

Fuente: Cálculos efectuados por Despacho

Como se mencionó con anterioridad, cada préstamo fue analizado individualmente. Para poder comprobar si cada uno de estos préstamos cumplía con el principio de valor de mercado, se comparó el interés pactado de cada préstamo contra el cuartil inferior y superior establecidos por las tasas de interés comparables correspondientes al mes en el cual se pactó el préstamo. A continuación se puede observar los resultados de cada uno de los préstamos en base a los rangos establecidos por las tasas comparables obtenidas durante el mes del préstamo.

CUADRO 28: Resultados del Análisis

Fecha Inicial	Fecha Vencimiento	Tasa	Cuartil Inferior	Mediana	Cuartil Superior	Resultado
14-Ago-03	19-Feb-07	8.72	6.95	8.58	8.91	Dentro del rango
26-Sep-03	27-Mar-06	6.62	5.40	6.88	8.36	Dentro del rango
27-Oct-03	27-Sep-06	8.52	7.21	7.97	9.88	Dentro del rango
12-Feb-04	12-Jun-06	8.08	6.84	8.24	9.09	Dentro del rango
14-Abr-04	15-May-06	7.97	6.5	8.85	9.12	Dentro del rango
23-Ago-04	23-Ago-06	10.75	10.39	10.64	11.05	Dentro del rango
23-Ago-04	23-Oct-06	10.81	10.39	10.64	11.05	Dentro del rango
23-Ago-04	27-Dic-06	10.89	10.39	10.64	11.05	Dentro del rango
27-Ago-04	27-Ago-09	11.74	10.39	10.64	11.05	Por arriba del rango
26-Oct-04	27-Nov-06	10.82	7.19	10.03	10.82	Dentro del rango
26-Oct-04	26-Abr-06	10.64	7.19	10.03	10.82	Dentro del rango
26-Nov-04	27-Mar-06	11.69	11.38	11.46	12.09	Dentro del rango
26-Nov-04	26-Ene-07	11.91	11.38	11.46	12.09	Dentro del rango
26-Nov-04	26-Mar-07	11.92	11.38	11.46	12.09	Dentro del rango
14-Dic-04	16-Abr-07	11.32	7.19	10.39	11.85	Dentro del rango
20-Ene-05	20-Jul-06	9.55	9.52	9.73	10.09	Dentro del rango
25-Feb-05	25-Oct-07	10.53	9.85	10.05	10.55	Dentro del rango
23-Mar-05	25-Sep-06	10.73	9.89	10.32	11.06	Dentro del rango
29-Abr-05	30-Nov-07	11.87	9.89	10.5	11.27	Por arriba del rango
29-Abr-05	28-Sep-07	11.76	9.89	10.5	11.27	Por arriba del rango

Fecha Inicial	Fecha Vencimiento	Tasa	Cuartil Inferior	Mediana	Cuartil Superior	Resultado
20-May-05	20-Oct-06	10.78	10.38	10.85	11.31	Dentro del rango
27-Jun-05	28-Ago-06	10.26	10.63	10.82	11.29	Por abajo del rango
29-Jul-05	31-Ago-07	10.65	10.63	10.86	11.31	Dentro del rango
25-Ago-05	28-Feb-07	10.19	10.62	10.83	11.3	Por abajo del rango
25-Ago-05	25-Oct-07	10.49	10.62	10.83	11.3	Por abajo del rango
28-Sep-05	27-Dic-06	9.61	10.47	10.74	11.11	Por abajo del rango
28-Sep-05	28-Ene-08	9.54	10.47	10.74	11.11	Por abajo del rango
28-Sep-05	26-Mar-07	9.71	10.47	10.74	11.11	Por abajo del rango
16-Dic-05	27-Dic-06	8.80	9.39	9.68	10.08	Por abajo del rango
16-Dic-05	17-Dic-07	9.10	9.39	9.68	10.08	Por abajo del rango

Fuente: Cálculos efectuados por Despacho.

VII. CONCLUSIÓN

Este análisis se fundamenta en la aplicación del MPC para el análisis de los préstamos vigentes de DURANKO FS con su parte relacionada residente en el extranjero durante el ejercicio fiscal 2006, para efectos de comprobar si dichas transacciones cumplen con el principio de valor de mercado.

Durante el ejercicio fiscal 2006, DURANKO FS tuvo 37 préstamos vigentes en dólares americanos a corto plazo. A través de los rangos establecidos por las tasas comparables, se concluyó que los 37 préstamos pactados en dólares americanos a corto plazo se encuentran dentro del rango intercuartil conforme a lo establecido por los artículos 215 y 216 de la LISR.

Asimismo, durante el ejercicio fiscal 2006, DURANKO FS tuvo 20 préstamos vigentes en dólares americanos a largo plazo. A través de los rangos establecidos por las tasas comparables, se concluyó que los 14 de los 20 préstamos pactados en dólares americanos a largo plazo se encontraban dentro del rango intercuartil conforme a lo establecido por los artículos 215 y 216 de la LISR. De los 6 préstamos que no cumplieron con el principio arm's length, 4 se pactaron con una tasa menor a la establecida por las tasas comparables de mercado y 2 se pactaron con una tasa mayor a la establecida por las tasas comparables de mercado.

Durante el ejercicio fiscal 2006, DURANKO FS tuvo 2 préstamos vigentes en pesos mexicanos a corto plazo. A través de los rangos establecidos por las tasas comparables, se concluyó que los 2 préstamos pactados en pesos mexicanos a corto plazo quedaron dentro del rango intercuartil conforme a lo establecido por los artículos 215 y 216 de la LISR.

Finalmente, durante el ejercicio fiscal 2006, DURANKO FS tuvo 30 préstamos vigentes en pesos mexicanos a largo plazo. A través de los rangos establecidos por las tasas comparables, se concluyó que 19 de los 35 préstamos pactados en pesos mexicanos a largo plazo quedaron dentro del rango intercuartil conforme a lo establecido por los artículos 215 y 216 de la LISR.

De los 11 préstamos que no cumplieron con el principio arm's length, 8 se pactaron con una tasa menor a la establecida por las tasas comparables de mercado y 3 se pactaron con una tasa mayor a la establecida por las tasas comparables de mercado.

Con base en lo señalado anteriormente y en las transacciones analizadas en este estudio, se considera que DURANKO FS cumple con los requerimientos de documentación e información del artículo 86, fracción XII de la LISR.

Los siguientes puntos resumen las principales conclusiones de este informe:

1. Este estudio se encuentra sustentado en la legislación mexicana, así como en los Lineamientos de la OCDE vigentes al ejercicio fiscal analizado.
2. Solamente las implicaciones sobre el impuesto sobre la renta y, en su caso, las posibles consecuencias fiscales discutidas con la gerencia de DURANKO FS, se encuentran amparadas por esta conclusión y ninguna clase de implicaciones o consecuencias derivadas de la aplicación de alguna otra clase de impuesto.
3. No es posible asegurar que estas conclusiones sean aceptadas por el SAT. En su entendimiento de que esta conclusión no es obligatoria para el SAT y no debería ser considerada como representación o garantía de que el SAT estará de acuerdo con estas conclusiones.
4. Este estudio es solamente para su información y beneficio, está limitado a la descripción de las transacciones, no podrá ser confiado, distribuido, divulgado, darle mal uso o poseído por alguien que no sea el SAT, sin previa autorización.

La información económica contenida en este estudio ha sido desarrollada por Despacho y es de uso limitado. Despacho posee derechos de propiedad con respecto a los datos y el análisis contenidos en este estudio, algunos de los cuales son derechos de autor, a excepción de la información proporcionada por DURANKO FS.

La reproducción o revelación de este documento a cualquiera otra parte que no sean las autoridades fiscales mexicanas está expresamente prohibida sin el consentimiento por escrito de Despacho.

ANEXO A. CONTRATOS INTERCOMPAÑÍA

ANEXO B. INFORMACIÓN FISCAL DE PARTES RELACIONADAS

1. DURANKO Holding B.V.

Einsteinlanaan 5

2289 CC

RIJSWJK Holanda

Número de identificación fiscal: 0068.59.835

ANEXO C. INFORMACIÓN DE LOS PRESTAMOS OBTENIDOS POR DURANKO FS DE SU PARTE RELACIONADA EN EL EXTRANJERO DURANTE EL EJERCICIO FISCAL 2006

ANEXO D. ENCUESTAS SOBRE TÉRMINOS DE PRÉSTAMOS A NEGOCIOS

ETPN CORRESPONDIENTE A FEBRERO DE 2006

ETPN CORRESPONDIENTE A MAYO DE 2006

ETPN CORRESPONDIENTE A AGOSTO DE 2006

ETPN CORRESPONDIENTE A NOVIEMBRE DE 2006

ANEXO E. CUMPLIMIENTO CON LOS REQUERIMIENTOS DE DOCUMENTACIÓN ESTABLECIDOS EN LA FRACCIÓN XII DEL ARTÍCULO 86 DE LA LISR

Referencia en la LISR	Requerimiento	Contenido del estudio
LISR artículo 86 fracción XII inciso a)	Nombre, domicilio y residencia fiscal de las partes relacionadas con las que se celebren operaciones	Anexo B
LISR artículo 86 fracción XII inciso a)	Documentación comprobatoria que muestre la participación directa e indirecta de las partes relacionadas	Anexo E
LISR artículo 86 fracción XII inciso b)	Información relativa a las funciones o actividades, activos utilizados y riesgos asumidos por el contribuyente por cada tipo de operación	Parte II y Parte III
LISR artículo 86 fracción XII inciso c)	Información sobre las operaciones con partes relacionadas y por cada tipo de operación: Características de las operaciones	Parte II, Parte III y Anexo A
LISR artículo 86 fracción XII inciso c)	Información sobre las operaciones con partes relacionadas y por cada tipo de operación: Funciones o actividades	Parte II y Parte III
LISR artículo 86 fracción XII inciso c)	Información sobre las operaciones con partes relacionadas y por cada tipo de operación: Términos contractuales	Parte II, Parte III y Anexo A
LISR artículo 86 fracción XII inciso c)	Información sobre las operaciones con partes relacionadas y por cada tipo de operación: Circunstancias económicas	Parte II y Parte III
LISR artículo 86 fracción XII inciso c)	Información sobre las operaciones con partes relacionadas y por cada tipo de operación: Estrategia de negocios	Parte II y Parte III
LISR artículo 86 fracción XII inciso d)	Aplicación del método de precios de transferencia: Método de Precio Comprable no controlado	Parte V y Parte VI
LISR artículo 86 fracción XII inciso d)	Ajuste de rango por medio del método intercuaril	Parte V y Parte VI

ANEXO F. DECLARACIÓN INFORMATIVA DE OPERACIONES CELEBRADAS CON PARTES RELACIONADAS PARA EL EJERCICIO FISCAL CONCLUIDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

ANEXO G. LEGISLACIÓN MEXICANA EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

LEGISLACIÓN MEXICANA EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Las disposiciones en materia de precios de transferencia que deben acatar las empresas establecidas o con operaciones en la República Mexicana, emanan de la LISR, específicamente de los artículos 91, 86, 215 y 216. Dicha Ley considera que dos o más personas son partes relacionadas cuando una participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra, o bien, cuando una persona o grupo de personas participe de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de dichas personas.

El artículo 215 de la LISR establece que los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas están obligados para efectos de dicha Ley, a determinar sus ingresos acumulables y deducciones autorizadas, considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Esto es, que en sus transacciones con partes relacionadas las empresas cumplan con el principio de valor de mercado. En caso contrario, la LISR especifica que las autoridades fiscales (Servicio de Administración Tributaria, SAT) pueden determinar los ingresos acumulables y deducciones autorizadas de los contribuyentes mediante la determinación del precio o monto de la contraprestación en operaciones celebradas entre partes relacionadas, considerando para ello, los

precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables.

En el caso de los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas en el extranjero, la Ley establece - en el artículo 86 fracción XII- que éstos están obligados a obtener y conservar la documentación comprobatoria. Dicha documentación deberá dar el soporte para demostrar que el monto de sus ingresos y deducciones se efectuaron de acuerdo a los precios o montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones similares.

Asimismo, la Ley considera como comparables a aquellas operaciones o empresas cuyas diferencias no afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación o el margen de utilidad a que hacen referencia los métodos establecidos en el artículo 216 de la LISR. En el caso en que existen diferencias significativas, éstas pueden ser eliminadas mediante ajustes razonables. La determinación de dichas diferencias, considera los siguientes elementos:

I. Las características de las operaciones, incluyendo:

a. En el caso de operaciones de financiamiento, elementos tales como el monto del principal, plazo, garantías, solvencia del deudor y tasa de interés;

b. En el caso de prestación de servicios, elementos tales como la naturaleza del servicio, y si el servicio involucra o no una experiencia o conocimiento técnico;

c. En el caso de uso, goce o enajenación de bienes tangibles, elementos tales como las características físicas, calidad y disponibilidad del bien;

d. En el caso de que se conceda la explotación o se transmita un bien intangible, elementos tales como, si se trata de una patente, marca, nombre comercial o transferencia de tecnología, la duración y el grado de protección; y

e. En el caso de enajenación de acciones, se considerarán elementos tales como, el capital contable actualizado de la emisora, el valor presente de las utilidades o flujos de efectivo proyectados o la cotización bursátil del último hecho del día de la enajenación de la emisora.

II. Las funciones o actividades, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, de cada una de las partes involucradas en la operación;

III. Los términos contractuales;

IV. Las circunstancias económicas; y

V. Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.

El artículo 216 de la LISR provee métodos para determinar si las transacciones entre dos o más empresas relacionadas cumplen con el principio de valor de mercado. Estos métodos se enuncian a continuación:

- Método de Precio Comparable no Controlado;
- Método de Precio de Reventa;

- Método de Costo Adicionado;
- Método de Partición de Utilidades;
- Método Residual de Partición de Utilidades; y
- Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación.

A. Factores de comparabilidad

En general, dos transacciones no necesitan ser idénticas para ser consideradas como comparables, pero deberán ser suficientemente similares para obtener un resultado arm's length confiable. Si existieran diferencias materiales entre las transacciones controladas y las no controladas (inexactitud de comparables), pueden aplicarse ajustes a los factores que las provocan, teniendo como objetivo mejorar la calidad de los resultados.

La magnitud y racionalidad de algún ajuste afectará la confiabilidad del análisis. Los siguientes factores determinan la comparabilidad de transacciones controladas y no controladas.

(a) Funciones

Una evaluación del grado de comparabilidad entre transacciones controladas y no controladas requiere de un "Análisis Funcional" que examine las actividades significativas en términos económicos, bajo condiciones tanto controladas como no controladas para el contribuyente, y que considere los recursos empleados en conjunción con las actividades bajo estudio (por ejemplo, consideraciones del tipo de activos utilizados tales como la planta y el equipo, o el uso de intangibles valiosos).

Para que dos transacciones sean funcionalmente comparables, las entidades deben tener funciones similares con respecto a las transacciones que llevan a cabo. Generalmente, las funciones que deben ser analizadas incluyen: investigación y desarrollo; diseño de productos e ingeniería; manufactura; producción y procesos de ingeniería; fabricación del producto; extracción; maquila o ensamble; compra y manejo de materiales; funciones de mercadeo y distribución, incluyendo manejo de inventarios; administración de la garantía y actividades publicitarias; transportación y almacenaje; gestión legal, contable y financiera; crédito y cobranza; entrenamiento; y servicios de administración de personal.

(b) Términos contractuales

Para determinar el grado de comparabilidad entre una transacción controlada y otra no controlada también se requiere de una comparación de los términos contractuales significativos que pudieran afectar los resultados de las dos transacciones. Los términos que deben ser considerados incluyen la forma de considerar las transacciones cobradas o pagadas; el volumen de compras y ventas; la amplitud y los términos de las garantías otorgadas; actualización de derechos, revisiones o modificaciones; la duración de las licencias, contratos u otros acuerdos; la terminación o renegociación de los derechos; transacciones colaterales o relaciones de negocios entre el comprador y el vendedor, incluyendo acuerdos para la prestación de servicios subsidiarios; y la extensión términos de crédito y pago.

Los términos contractuales, incluyen la asignación de los riesgos entre las partes, mismos que son acordados por escrito antes de que las transacciones ocurran. Generalmente éstas serán respetadas si reflejan la sustancia económica de las transacciones.

(c) Riesgos

Para determinar el grado de comparabilidad entre transacciones controladas y no controladas, es necesaria una comparación de los riesgos que podrían afectar los precios cargados o las ganancias obtenidas en las transacciones. Los riesgos que deben ser considerados incluyen: riesgos del mercado, considerando fluctuaciones en el costo, demanda, precios y niveles de inventario; riesgos asociados con los éxitos o fallas en las actividades de investigación y desarrollo; riesgos financieros, incluyendo fluctuaciones en los tipos de cambio externos y las tasas de interés; riesgos asociados a los créditos y cobranza; riesgos en la calidad de los productos y riesgos generales de los negocios relacionados con la titularidad de la propiedad de la planta y el equipo.

Considerando que los contribuyentes asignan esos riesgos en un contrato y actúan de acuerdo con él, cada asignación de los riesgos será respetada, a menos que el contrato sea ejecutado después de que el impacto de los riesgos es conocido o claramente previsible. En caso de no existir una asignación clara de los riesgos, los siguientes factores serán considerados en la determinación de qué parte absorberá el riesgo:

- Si la conducta de las partes es consistente a lo largo del tiempo;
- Si el contribuyente controlado asumiría en última instancia las consecuencias de un riesgo; y
- La consideración de que cada contribuyente controla cualquier actividad que influya el resultado de un riesgo particular.

(d) Condiciones económicas

Determinar el grado de comparabilidad entre transacciones controladas y no controladas requiere una comparación de las condiciones económicas que podrían afectar los precios cargados o las ganancias obtenidas en las dos transacciones. Cada condición económica incluye: la similitud geográfica de los mercados, el tamaño relativo de cada mercado, desarrollo económico en cada mercado, el nivel de mercado (al mayoreo o al detalle, por ejemplo), las secciones relevantes del mercado para los productos, propiedades, servicios transferidos o provistos, la colocación específica de los costos de los factores de producción y distribución, la extensión de la competencia en cada mercado con respecto a las propiedades o servicios bajo revisión, las condiciones económicas de la industria en particular, incluyendo si los mercados están en contracción o en expansión, y las alternativas realmente posibles para el comprador y el vendedor.

(e) Bienes o servicios

Evaluar el grado de comparabilidad entre transacciones controladas y no controladas requiere una comparación de las propiedades o servicios transferidos en las transacciones, incluyendo cualquier intangible que sea accesorio de propiedades tangibles o servicios otorgados. La relevancia de la comparabilidad en la determinación de la confiabilidad de los resultados depende del método específico aplicado.

(f) Estrategia de penetración de mercado

En algunas circunstancias, los contribuyentes podrían incrementar temporalmente los gastos en el desarrollo de mercados o reducir los precios de venta con el objetivo de entrar a nuevos mercados o de incrementar la presencia de los productos en un mercado existente. De acuerdo con esto, los precios cobrados, o las ganancias realizadas en una transacción controlada podrían ser diferentes de un precio arm's length durante la implementación de estas estrategias de ampliación de mercado. Las reducciones en los precios o las ganancias son aceptables para propósitos de los precios de transferencia sólo si puede ser mostrado que un

contribuyente no controlado involucrado en una estrategia comparable haría lo mismo bajo circunstancias comparables por un periodo de tiempo comparable.

Además, los contribuyentes deben demostrar que: los costos incurridos por la implantación de la estrategia de ampliación de mercado han surgido como consecuencia de la esperanza del contribuyente controlado de obtener ganancias futuras y que dichas ganancias serán suficientes para cubrir los costos que resultaron de la implantación de la estrategia. Se entiende que la estrategia de ampliación de mercados es llevada a cabo solo por un periodo razonable de tiempo; y dicha estrategia considera, los costos relacionados y las ganancias esperadas. Además, cualquier acuerdo entre los contribuyentes controlados para repartir los costos debe ser establecido antes de la implantación de la estrategia.

B. Diferentes mercados geográficos

Si la información respecto a las transacciones comparables celebradas entre partes no relacionadas no está disponible en el mismo mercado geográfico en el que operan los contribuyentes relacionados, se puede considerar como comparable una transacción entre partes no relacionadas aún cuando estas operen en un mercado geográfico distinto.

Sin embargo, algunos ajustes deben ser hechos para considerar cualquier diferencia entre los dos mercados. Si no hay información disponible para ajustar las diferencias, puede utilizarse la información del mercado más similar donde haya transacciones entre partes no relacionadas que se puedan considerar como comparables, siempre considerando que cualquier diferencia podría afectar el grado de comparabilidad entre las transacciones controladas y las no controladas.

C. Transacciones no consideradas comparables

Un conjunto de transacciones no será considerado como una medida confiable de un resultado arm's length si ellas no están conducidas en el curso ordinario de los negocios, o si el propósito principal de las transacciones no controladas fue establecer un rango arm's length con respecto a las transacciones controladas.

D. El rango intercuartil

El rango intercuartil es una herramienta estadística que, en el caso de precios de transferencia, proporciona un rango de precios de mercado o de valor justo. Este rango se determina con base en los resultados de la aplicación de algún método utilizando por lo menos dos o más empresas transacciones con empresas comparables. El ajuste previsto en el párrafo segundo del artículo 64- A de la LISR no procederá si los resultados del contribuyente se encuentran dentro del rango arm's length derivado de la aplicación del mismo método de precios para dos o más transacciones no controladas que tienen un nivel similar de comparabilidad y confiabilidad.

Si el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se encuentra dentro del rango, entonces dichos montos o márgenes se considerarán como pactados o utilizados entre partes independientes. En caso de que el contribuyente se encuentre fuera del rango ajustado, se considerará que el precio o monto de la contraprestación que hubieran utilizado partes independientes, será la mediana de dicho rango.

E. Documentación comprobatoria

El SAT tiene autoridad en ciertas circunstancias para reasignar ingresos o deducciones entre partes relacionadas si ésta es necesaria para reflejar los ingresos o deducciones que se hubieran obtenido de realizar

las mismas transacciones con partes independientes. El SAT puede imponer multas sobre el excedente que resulte de los ajustes realizados a los precios de transferencia. Las multas pueden ser de hasta el 50% del impuesto adicional resultante del ajuste al ingreso.

El SAT básicamente requiere que la documentación contenga:

- Información relativa a las funciones o actividades, activos utilizados y riesgos asumidos por el contribuyente, incluyendo un análisis de los factores económicos que afectan los precios de sus propiedades o servicios;
- Una descripción de las transacciones controladas y el monto de dichas transacciones, incluyendo los términos de compraventa y los datos de las partes relacionadas involucradas; y
- El método aplicado conforme al artículo 216 de la LISR, incluyendo la información relativa a operaciones o empresas comparables, así como una explicación del por qué se seleccionó ese método, una descripción de los comparables que se usaron, de cómo se evaluó la comparabilidad así como los ajustes en caso que se hayan hecho.

Adicionalmente, el SAT requiere información referente a la situación financiera del contribuyente.

CONCLUSION

Respecto a los precios de transferencia podemos decir que México se encuentra interesado en llevar un análisis en este aspecto, sin embargo debemos de estar conscientes que aún al país le falta mucho camino por recorrer y sistemas que agudizar para que este tema sea más conocido.

Podemos decir que por el constante cambio que está surgiendo no sólo a nivel nacional sino internacional, es necesario que se vayan haciendo modificaciones a los métodos aplicables para la determinación de los precios de transferencia, pues actualmente es bastante complicado incluso acceder a bases que nos sean útiles para iniciar un proceso, considero que es necesario que en México la cultura fiscal se propague conjuntamente con la transparencia, para que con estas circunstancias sea posible agilizar la determinación de los precios de transferencia, y en su caso realizar ajustes necesarios.

G L O S A R I O

Bienes Tangibles. Son aquellos que se pueden tocar, pesar o medir. (LIVA artículo 5).

Bienes Intangibles. Son aquellos que no tienen al menos una de esas características (tocar, pesar o medir) (LIVA artículo 5).

Contribuyente. Persona física o moral que de conformidad con las Leyes fiscales, realiza actos o actividades por las que queda sujeto al pago de impuestos federales, estatales o municipales.

Empresa Asociada. Dos empresas están si una de ellas participa directa o indirectamente en la administración, control o capital de la otra, o si ambas empresas participan directa o indirectamente en la administración, control o capital de algunas empresas.

Objeto. En la legislación fiscal se considera como objeto, a la cosa, causa, finalidad, acto o motivo que genera o da nacimiento a una obligación tributaria.

Obligación. Adeudo o pasivo. Documento mediante el cual se hace constar la participación de una persona en un crédito colectivo.

Omisión. Acto que consiste en dejar de hacer, decir o señalar una cosa.

Operaciones Comparables. Las operaciones que se llevan a cabo y que son relativamente similares a las personas que se efectúan entre partes independientes.

Partes Independientes. Son aquellas partes que no participan (no tienen intereses) en la administración, control o capital de otra persona.

Partes Relacionadas. Se considera que dos o más personas son partes relacionadas cuando una participa directamente en el capital, la administración o el control o cuando una misma persona o grupo de personas participan directa o indirectamente en la administración, control o capital de dichas personas.

Precios de Transferencia. Son los precios a los cuales una empresa transfiere bienes físicos intangibles o proporciona servicios a sus empresas asociadas. Son exclusivos de operaciones internacionales y nunca de operaciones locales.

Sujetos del Impuesto. Personas físicas o morales obligadas al pago de un impuesto, de conformidad con las Leyes tributarias.

Utilidad. Provecho o interés que se obtiene de una cosa. Ganancia obtenida en una entidad, por el desarrollo de operaciones durante un periodo.

BIBLIOGRAFÍA

Ley del Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento, México, 2009.

Código Fiscal de la Federación y su Reglamento, México, 2009.

Casos Prácticos sobre Precios de Transferencia, Latapí Ramírez Mariano, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2003.

Precios de Transferencia, sus efectos fiscales, Bettinguer Barrios Herbert, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2008.

Precios de Transferencia una Visión Jurídica, Gómez Cotero José de Jesús, Dofiscal Lexis Nexis, México.

Diccionario contable, administrativo y fiscal, López López José Isauro, CENGAGE Learning, México, 2008.

Análisis de los Métodos Aplicables para la determinación de precios de transferencia entre partes relacionadas (exposición), Lic. Orlando Plá Tomas, Centro de estudios fiscales, S.C. México, 2008.

Precios de Transferencia, Marco Teórico-Jurídico y Práctico, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, Comisión de Precios de Transferencia, México 2008.

Partes Relacionadas y Precios de Transferencia del Órgano Social de Difusión del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, Federación de Colegios de Profesionistas, México 2008.

www.sat.gob.mx

http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/informacion_fiscal/legislacion/52_7737.html