

LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y SU IMPACTO E LA COMPETITIVIDAD EN EMPRESAS DE EXPORTACIÓN: CASO DE ESPÁRRAGO, CABORCA SONORA

Amado Olivares Leal

Josefina Ochoa Ruiz

José Coronado Quintana

RESUMEN

Se pretende realizar esta investigación con la finalidad de conocer a fondo todo lo relacionado con los precios de transferencia y sus implicaciones fiscales en las empresas que se dediquen a la exportación de sus productos, para poder contribuir al conocimiento general de la región de Caborca, Sonora, debido a la importancia que representan para esta ciudad las empresas Exportadoras de la región.

La investigación es descriptiva y de corte transversal, realizada durante el 2014 Se inicia con el análisis de los precios de transferencia de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, El Código Fiscal de la Federación, de Tratado de Tratado de Libre Comercio para hacer la detección y evitar la doble tributación con Estados Unidos de Norteamérica y otros países, y la repatriación de utilidades.

Palabras claves: precios de transferencia, aranceles, obligaciones fiscales.

ABSTRACT

It aims to do this research in order to know thoroughly everything related to transfer pricing and tax implications for companies engaged in the export of their products in order to contribute to the general knowledge of the region of Caborca, Sonora due to the importance they represent for this city exporting companies in the region.

The research is descriptive and cross-sectional, it made during the 2014 starts with the analysis of the transfer prices of the Law on Income Tax, the Tax Code of the Federation Treaty of Free Trade for the detection and avoidance of double taxation with the United States and other countries, and the repatriation of profits.

Keywords: transfer pricing, tariffs, tax obligations.

I. INTRODUCCIÓN.

ANTECEDENTES

Una empresa es una entidad socioeconómica que agrupa a los autores de la producción: tierra, trabajo y capital, coordinados y optimizados por una administración; con el objeto de producir un bien, prestar un servicio o explotar un recurso que satisfaga una necesidad a cambio de un beneficio. En ese sentido, las operaciones realizadas, tanto por personas físicas como morales, en sus actividades empresariales o de servicios, conforman una empresa.

En función de su plan de negocios y del éxito logrado, las empresas tienden a crecer y expandirse dentro de la propia demarcación territorial del país donde residen o, inclusive, fuera de ella; es decir, dada su política de globalización, evalúan la posibilidad de crear establecimientos permanentes dentro o fuera del estado al que pertenecen, y/o de constituir nuevas compañías en los términos que dispongan las leyes reglamentarias de los países sede.

Así, las personas físicas y morales se desempeñan a través de sucursales, agencias, oficinas, fábricas, talleres u otros lugares en los que sea factible la realización de negocios, los cuales, para efectos de las leyes domésticas y de los convenios internacionales para evitar la doble tributación, son considerados como establecimientos permanentes.

También realizan su objeto social mediante compañías subsidiarias o asociadas, en razón de la participación en el capital social de estas por parte de la tenedora: más de 50% de las acciones con derecho a voto. Es de aclarar que dos o más de las compañías en comento adquieren la categoría de afiliadas cuando, de forma significativa, poseen accionistas o administración común.

Al decidir la ubicación, constitución o compra de unidades de negocio en el extranjero, las empresas constituyen grupos multinacionales, tornándose en partes relacionadas entre sí, por lo que al operar entre ellas, las administraciones tributarias de los estados involucrados pueden encontrarse ante la recaudación de Impuesto Sobre la Renta (ISR), cuya base no les resulta necesariamente confiable.

La región de Caborca, Sonora se encuentra al noroeste de México, y al norte del estado de Sonora, y sus actividades económicas principales en la actualidad entre las empresas que más apoyan al desarrollo de la ciudad son las empresas exportadoras y también son muchas las complicaciones en relación con las actividades de exportación que se deben de realizar, entre ellos destacan los controles en sus precios, es por eso que nace el interés de realizar esta investigación y enfocarlo a esta región.

Definición del Problema.

Existe un problema respecto a la poca aplicación de los precios de transferencia debido al desconocimiento de los mismos, aun cuando es de mucha utilidad para la toma de decisiones en las empresas conocer el aspecto de precios al momento de vender sus productos y mas aun si se tiene la obligación de hacerlo, esto genera además infracciones y multas fiscales que encarecen más en la empresa los costos administrativos.

Justificación.

Es importante realizar esta investigación ya que es muy poco conocido en el medio empresarial, aun cuando se tenga la obligación de manejarlo y creo que esta investigación ayudaría mucho a los exportadores mexicanos y aquellos que se interesen en el tema y todavía mejor que los alumnos que en la actualidad egresan de las licenciaturas y de posgrados, puedan utilizar esta investigación para poder proporcionar un mejor servicio a la comunidad y a la correcta aplicación de las obligaciones que esto genera.

Objetivo.

Esta investigación se realiza con la finalidad de conocer y analizar a fondo todo lo relacionado con los precios de transferencia y sus implicaciones fiscales en las empresas que se dediquen a la exportación de sus productos, para poder contribuir al conocimiento general de la región de Caborca, Sonora debido a la importancia que representan para esta ciudad las empresas exportadoras de la región.

Metodología.

La investigación es descriptiva y de corte transversal, realizada durante el 2014. Se inicia con el análisis de Ley del Impuesto Sobre la Renta, El Código Fiscal de la Federación, de Tratado de Libre Comercio para hacer la detección y evitar la doble tributación con Estados Unidos de Norteamérica.

Se tomó del directorio las empresas exportadoras de Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT, 2014), a través de un muestreo aleatorio simple y se obtuvo una muestra de 38 empresas, y aplicando el método de las tablas aleatorias de Nash John (1996) se determinaron las empresas, que resultaron ser agrícolas exportadoras de espárragos, de frutales tal como manzana, aceituna, uva, empresas de manufactura (Aceite de oliva, jugos, pasas) y mineras (cobre, oro, plata) del municipio de Caborca, Sonora.

Hipótesis.

H1 y H2: Las empresas exportadoras agrícolas de espárragos y las de frutales (uva, manzana, y uva) en Caborca, Sonora **no cumplen** con las obligaciones fiscales vigentes que establecen las leyes aplicables en relación a los precios de transparencia, y retienen sus utilidades en el extranjero.

H3 y H4: Las La empresas de manufactura y las mineras exportadoras de Caborca, Sonora **si cumplen** con las obligaciones fiscales vigentes que establecen las leyes aplicables en relación a los precios de transparencia, y retienen sus utilidades en el extranjero.

II. MARCO TEÓRICO:

LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN MÉXICO.

Concepto de Precios de Transferencia de acuerdo al Instituto Mexicano de Contadores Públicos, (IMCP, 2015): En el boletín C-13 de las Normas de Información Financiera (NIF, del IMCP) pretende aclarar el término, pero tampoco presenta una definición directa, ya que se aboca a aclarar quiénes son partes relacionadas de una sociedad determinada a la que identifica como informante.

Existe una característica importante que hace la diferencia en los precios de transferencia, pues deben ser fijados o convenidos entre compañías multinacionales o no, de acuerdo a Cruz Camacho J (2011): El término precio de transferencia denota el precio pactado entre dos o mas divisiones que pertenecen a un mismo grupo de empresas, sea éste multinacional o no.

El Instituto de Ejecutivos de Finanzas Internacionales (IMEFI 2011), definen a los precios de transferencia como: La cantidad pagada o cobrada en transacciones celebradas entre sujetos pasivos relacionados, ya sea en forma accionaria o económica.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2014) da a conocer el significado de los valores en cuestión en el siguiente sentido: Los precios de transferencia son los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles o presta servicios a empresas asociadas.

La OCDE es un organismo internacional cuyos objetivos fundamentales son el intercambio de información, la armonización de la política entre sus países miembros en un gran número de áreas, la promoción del bienestar económico y social de los ciudadanos de los países miembros de la misma, todo ello, basado en la buena marcha de la economía mundial y con relación a los precios de

transferencia, los países miembros de la OCDE buscan eliminar los efectos de condiciones especiales que afectan los niveles de ganancia.

Definición de precios de transferencia:

El comercio en el mundo, "sesenta y cinco por ciento", se lleva a cabo con grupos de empresas que están vinculadas en partes relacionadas. En México cuando una empresa: Participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de 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 (Baker & McKenzie, 2014).

Se considera parte relacionada, así como sus establecimientos permanentes, la casa matriz y sus establecimientos permanentes. Si una parte no relacionada celebró contrato "joint venture" (conocido como asociación en participación) con alguna empresa, se considera en México, parte relacionada para efectos de precios de transferencia. (Raby, 2008)

Los precios de transferencia (PT) son precios de mercado comparados que se definen a través de estudios funcionales y económicos (1) que realizan las partes relacionadas, "contribuyentes [...] que determinan en gran medida los ingresos y los gastos, y por consiguiente las utilidades gravables [...] que están asociadas en diferentes jurisdicciones fiscales." (OCDE, 2013)

El principio de Precio Libre de Mercado (PLM) tiene un doble objetivo, y siguiendo los lineamientos de Miranda J. (2008), y Hurtado Mendoza M (2005), es un mecanismo que asegura la imposición de impuestos apropiada y evita los problemas de doble tributación al minimizar los problemas entre los fiscos de los países, además de buscar ser promotor de los acuerdos internacionales y la inversión. La solución a ello radica en aplicar apropiados precios de transferencia. De acuerdo a Gómez. C. J. (2004), los precios de transferencia son aquellos con los que una empresa ofrece mercancías, servicios e intangibles a una empresa relacionada. La determinación adecuada de ello es muy importante, porque involucra que los ajustes determinados para una autoridad fiscal del país de una jurisdicción impliquen el hacer el ajuste correspondiente en la parte de ganancias de la otra parte afectada en el otro país, ello a fin de minimizar el riesgo de la doble imposición.

Ahora bien, haciendo un análisis de las acepciones anteriores y considerando de todas ellas los aspectos más importantes, es posible integrar la siguiente definición, que usaremos en esta investigación:

“Precios de transferencia son los valores convenidos entre partes relacionadas durante la celebración de operaciones internacionales, comerciales o de servicios, dispuestos a la observación de ciertos lineamientos orientados a demostrar a la autoridad que la sola relación de las partes no ha incluido el resultado de sus negociaciones y, por consiguiente, no ha originado un efecto fiscalmente favorable a sus intereses corporativos”.

De acuerdo a la ley del Impuesto sobre la Renta LISR, (2014), la figura en los precios de transferencia trata de impedir que las utilidades o pérdidas generadas en un país sean trasladados a otro, por medio de operaciones artificiales, tales como intereses, dividendos, regalías, etc., formas a través de las cuales los contribuyentes buscan minimizar la carga tributaria remitiendo utilidades de un país hacia otro. Lo que se busca con esta figura es evitar la manipulación de las operaciones que a través de tasas reducidas distorsionen la política fiscal de los países que intervienen, Garcia C. y Cabrera N. A. (2005).

Por todo lo anterior y siguiendo los lineamientos de los Métodos en materia de Precios de Transferencia de Rizo R. M. y Guerrero C. A. (2006), podemos concluir que a través de los precios de transferencia lo que se pretende es que en las operaciones de grupos empresariales se apliquen reglas de grabación bajo el principio de precio de libre mercado, de manera que se apliquen entre partes relacionadas las mismas condiciones que en operaciones independientes.

Principio Arm's Length de la OCDE

Las empresas multinacionales analizan sus operaciones internas y las comparan con operaciones que realizaron con terceros. "Analizar dos o más bienes (tangibles o intangibles), servicios o empresas similares con el fin de descubrir afinidades y semejanzas" [Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP 2015), permite a las partes relacionadas comparar el precio de transferencia pactado con partes relacionadas con operaciones no controladas (externos).

Ser comparable significa que ninguna de las diferencias (si existen) entre las situaciones que se están comparando afectaría en forma significativa la condición que se está examinando, o que se pueden efectuar ajustes adecuados lo suficientemente precisos para eliminar el efecto de cualquier diferencia (OECD, 2013).

De esta manera se puede definir el precio o ajustar las diferencias que afectan al precio. El Principio del <<Arm's Length>> es aceptado internacionalmente por los miembros de la OCDE; la esencia del principio consiste en captar las fuerzas económicas de cada operación.

El contribuyente es responsable de conservar en su contabilidad la documentación comprobatoria que haya sido utilizada para determinar las partidas de los ingresos, compras y gastos relativas a las transacciones celebradas con partes relacionadas residentes en el extranjero, con la que demuestre que se efectuaron de acuerdo a los precios o montos de contraprestaciones que se hubieran celebrado con terceros, es decir, que las operaciones fueron comparables a valor de mercado.

Para ello, se deberá realizar un análisis funcional debido a que éste es útil para ubicar la operación entre las partes relacionadas y qué función está desempeñando, se ubica el tipo de activo que se administra y los riesgos que incurre cada contribuyente. El propósito es observar la congruencia de la transacción con respecto a las actividades que realizan las partes relacionadas. Al mismo tiempo se evalúa el tipo de activo que cada una de las partes relacionadas aporta a la operación, además de evaluar los riesgos asumidos en congruencia con los activos utilizados en la transacción (IMCP, 2015). A partir del análisis funcional se determina el tipo de comparables a utilizar y el método para establecer el precio de transferencia. A mayor función, activos y riesgos, espera un mayor margen de utilidad.

Las operaciones que se realizan entre partes relacionadas se clasifican como <<transacciones controladas>> y, cuando estas son realizadas con un tercero independiente son agrupadas como <<transacciones no controladas>>. El análisis funcional incluye el estudio de los términos contractuales en que se pactan las transacciones controladas, cuyo propósito es reflejar las responsabilidades de cada parte involucrada (residencia fiscal, funciones, condiciones), la participación directa e indirecta, (LISLR 2014) artículo 86 fracción XII a], así como las especificaciones sobre las operaciones convenidas y sus montos (2). A lo anterior converge el entorno económico de la residencia fiscal de la parte relacionada y las estrategias de negocio como grupo empresarial.

III. MÉTODOS PARA DETERMINAR LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Los métodos que se puede aplicar en materia de precios transferencia, de acuerdo a Rizo R. M. y Guerrero C. A. (2006), a continuación se presentan:

1. Método de precio comparable no controlado, o Precio Libre de Mercado (PLM), que consiste en considerar el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre empresas independientes en operaciones comparables.

Este método lleva a la necesidad de hacer una comparación de operaciones idénticas o similares y el primer problema es determinar si existen operaciones comparables sólo, algunas de las razones por las que no es posible obtener precios comparables, y son las siguientes:

Porque no existe mercado para esos productos, porque no se surten a empresas independientes, porque se trata de productos semiterminados que no son comparables con otros existentes en el mercado, porque el cliente independiente es tan pequeño que no puede lograr los descuentos normales, porque se trata de actividades únicas y singulares, porque las condiciones económicas de un país sean diferentes a las de otro.

Además, este método es el que representa el PLM o valor real, el de mercado, pues busca equiparar las operaciones entre partes relacionadas con las que sean celebradas en condiciones iguales o similares entre partes independientes en condiciones de mercado que no pueda manipular el valor de las operaciones.

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

De una manera mas sencilla, este párrafo se refiere a que es necesario determinar el precio de adquisición y se obtiene considerando el Precio de reventa con partes independientes, multiplicado por la unidad (1) menos el por ciento de utilidad bruta con partes independientes. Dicho por ciento, será igual a dividir la Utilidad Bruta entre las Ventas Netas.

Ejemplo: Una empresa vende computadoras en \$10,000 y tiene un % de utilidad bruta del 33%, y considera que su costo en operaciones con partes relacionadas de \$8,000, llevará a la autoridad a determinar que el precio deficiente bien y sólo de \$6,600.

$$\$10,000 (1 - 0.33) = \$10,000 (0.66) = \$6,600.$$

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

Este método consiste en determinar el precio de venta de un bien denominado, tomando como base el costo de los bienes, multiplicado por el resultado de las unidad (1) mas el por ciento de la utilidad bruta, este por ciento se obtiene de la división de la utilidad bruta entre el costo de venta, también denominado como margen de utilidad.

Ejemplo: Un contribuyente vende a su parte relacionada con televisor en \$2,800 que le costó \$2,000 y a partes independientes no vende entre \$3,000. Ello implica que la autoridad estime que debió vender a \$3,000 a su parte relacionada. $\% \text{ de utilidad bruta} = \$1,000 / \$2,000 = 50\%$ $\$2,000$
 $(1 + 50\%) = \$2,000 (1.50) = \$3,000$

4. Método de partición de utilidades, que consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes, conforme a lo siguiente:

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

Tabla 1. Método de partición de utilidades:

	Fabrica	Distribuidor	Detallista	Suma
Ingresos	400	300	200	90
Costos	300	200	140	60
Utilidad Bruta	100	100	60	20
Gastos de Operación	40	40	40	120
Utilidad de Operación	60	60	20	140
% Activos, Costos-Gastos para determinar el % de utilidad	70%	20%	10%	10%
UT. que corresponde a c/uno	98	28	14	140

5. Método residual de partición de utilidades, que consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes conforme a lo siguiente:

a) Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las personas relacionadas involucradas en la operación,

b) La utilidad de operación global se asignará de la siguiente manera:

1. Se determinará la utilidad mínima que corresponda en su caso, a cada una de las partes relacionadas mediante la aplicación de cualquiera de los métodos a que se refieren las fracciones I, II, III, IV y VI de este artículo, sin tomar en cuenta la utilización de intangibles significativos. 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.

Tabla 2. Método residual de partición de utilidades

	Fabrica	Distribuidor	Detallista	Suma
Utilidad de Operación	60	60	20	140
% Utilidad mínima	60%	15%	10%	85%
Utilidad mínima	84	21	14	119
Utilidad residual % activos, costos y gastos para determinar el % de utilidad	70%	20%	10%	100%
Utilidad residual que corresponde a c/uno	14.7	4.2	2.1	21

630

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

La Ley del Impuesto Sobre la Renta sólo obliga a los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero. El Objetivo de los precios de transferencia es, evitar la manipulación de las operaciones que a través de tasas impositivas reducidas distorsionen la política fiscal de los países que intervienen, veamos el caso I:

CASO I. Precio comparable no controlador (Pm)		
Mexicana, S.A.	Americana Independiente	Americana Relacionada
Real	Real	
Ingresos (Pm) 150.00	Ingresos 210.00	
* -Costos 100.00	* -Costos 150.00	
Utilidad 50.00 + Mg. Ut: 33%	Utilidad 60.00 = \$110.00 Mg. Ut: 29%	
Tasa Impto: 28% 14.00 +	T. Impto. 40% 24.00 = \$ 38.00	
Manipulada		Manipuladas
Ingresos (no Pm) 200.00		Ingresos 210.00
Costos 100.00		-Costos 200.00
Utilidad \$100.00 + Mg. Ut: 50%		Utilidad 10.00 Mg. Ut: 4.7%
		Utilidad Total \$ 110.00

631

Caso 1: Distorsión en pago de Impuestos y de Utilidades

Transferencias

Operaciones Reales con Pm:	
Mexicana, S.A.	América Indep.
Utilidad \$50.00	Utilidad \$60.00
x Tasa Imp. 28%	x Tasa Imp. 40%
. = Impuesto \$14.00	. = Impuesto \$24.00
Total impuestos pagados \$38.00	

Operaciones Manipuladas, sin base a Pm	
Mexicana, S.A.	América Relac.
Utilidad \$100.00	Utilidad \$10.00
x Tasa Imp. 28%	x Tasa Imp. 40%
= Impuesto \$28.00	= Impuesto \$4.00
Total impuestos pagados \$32.00	

IV. ANALISIS DE DATOS: RESULTADOS Y DISCUSION.

Los Resultados obtenidos en la Investigación realizada en relación con las actividades que realizan las cinco principales Empresas Exportadoras de la Región de Caborca, y que son en el sentido de ver si realizan operaciones en el extranjero con Empresas Relacionadas, son las que se muestran a continuación en la **Tabla 3**.

EMPRESA	Puntos a Evaluar con Empresas	No-Relacionadas o Independientes	Si-Relacionadas
Empresa de espárragos y frutales: 5+8=13 empresas	1. Exportación de Productos. 2. Importación de Materia Prima. 3. Pago de Regalías por uso de marca. 4. Pago de Intereses. 5. Desarrollo conjunto de un proyecto.	Si Si No Si Si	No No No No No
Empresa de Manufactura. 20 empresas	1. Exportación de Productos. 2. Importación de Materia Prima. 3. Pago de Regalías por uso de marca. 4. Pago de Intereses. 5. Desarrollo conjunto de un proyecto.	Si Si No No No	No No No No No
Empresa Mineras: 5 empresas	1. Exportación de Productos. 2. Importación de Materia Prima. 3. Pago de Regalías por uso de marca. 4. Pago de Intereses. 5. Desarrollo conjunto de un proyecto.	Si Si No Si No	No No No No No

Total de empresas: 38			
-----------------------	--	--	--

Analizando la tabla 3 se encontró que el 100% de las Empresas Exportadoras de Espárrago y frutales (uva, manzana y aceitunas) en la Región de Caborca, realizan por lo menos dos tipos de operaciones con empresas extranjeras independientes, pues todas ellas exportan su producción a los Estados Unidos de América (EUA), y además importan temporalmente parte de su materia prima, principalmente el material de empaque. Solamente cinco de ellas pagan intereses a empresas de los EUA y únicamente una de ellas desarrolla conjuntamente con empresas extranjeras proyectos de negocios. Las empresas de espárragos cultivan 1890 Hectáreas (90%), y las de frutales (Uva, manzana, olivos) 320 Hectáreas (95%).

En dicha Evaluación se observa que de las Operaciones Internacionales que realizan cada una de las Empresas analizadas, el 100% de ellas no las llevan a cabo con partes relacionadas, por lo cual en ninguno de los casos se observa que haya inversión por parte de las Empresas Locales en el Capital Social de las Empresas Extranjeras con las que realizan Operaciones Internacionales, ni estas últimas tienen invertido en el Capital de dichas Empresas Mexicanas.

Con esto podemos responder que las Hipótesis: H1, y H2 que se formuló al principio de este trabajo **resulta ser “falsa”** puesto que aun cuando las empresas exportadoras de espárrago en la región de Caborca no utilicen los precios de transferencia que se establecen en las disposiciones fiscales, **no tienen la obligación**, por lo tanto **si** están cumpliendo con lo dispuesto con la ley del Impuesto Sobre la Renta.

Aún cuando no se tenga la obligación Fiscal de llevar a cabo algún Método para determinar los Precios de Transferencia en las Empresas que no realizan Operaciones con Partes Relacionadas, es recomendable estar monitoreando los precios a que se realizan las operaciones por las demás empresas, para poder tomar decisiones acertadas en relación con el momento en que se debe mantener, subir o bajar el precio de venta de los productos de exportación.

En cuanto a las Hipótesis: H3, que se formuló al principio de este trabajo **resulta ser “falsa”** puesto que aun cuando las empresas exportadoras de manufactura en la región de Caborca si utilizan los precios de transferencia que se establecen en las disposiciones fiscales, **si tienen la obligación**, por lo tanto **no**

están cumpliendo con lo dispuesto con la ley del Impuesto Sobre la Renta, el 40% de estas empresas, o sea 8 empresas, y solo 12 empresas de las consideradas, no cumplen.

En cuanto a las Hipótesis: H4, que se formuló al principio de este trabajo **resulta ser “verdadera”** puesto que aun cuando las empresas mineras de exportadoras de la región de Caborca si utilizan los precios de transferencia que se establecen en las disposiciones fiscales, **si tienen la obligación**, por lo tanto si están cumpliendo con lo dispuesto con la ley del Impuesto Sobre la Renta.

V. CONCLUSIONES.

México ha entrado al mundo de la globalización y en el ámbito internacional existen muchas empresas que realizan operaciones con partes relacionadas debido a las necesidades de crecimiento y extensión por tal razón nació la inquietud de llevar a cabo este trabajo.

Como se puede apreciar en el desarrollo de este trabajo, el procedimiento de los precios de transferencia, permiten a **las autoridades fiscales desde el año 2006 formalmente verificar** que las operaciones que efectúen los contribuyentes se apeguen a la realidad económica y comercial, debiéndose cubrir los gravámenes que correspondan y no, por actos transaccionales que disminuyan estos, afectando la recaudación.

634

Los precios de transferencia permiten verificar que los precios de los bienes y servicios, sean los que corresponda al mercado nacional e internacional y que en caso de que estos se distorsionen, se cuente con elementos que permitan evitar, regular o sancionar un efecto nocivo en el comportamiento comercial o de servicios que tenga repercusión en el cumplimiento impositivo.

Es necesario que las empresas agrícolas sobre todo las de espárrago realicen existan operaciones internacionales con partes relacionadas, por lo que requieren **darle valor agregado sus productos**. Por tal motivo, al no aplicar en PT no existe obligación Fiscal al respecto.

Las empresas de manufactura se apegan a los PT con el método de precios libres de mercado y se apegan a la obligatoriedad fiscal establecida en México.

En el Sistema Fiscal Mexicano, el principio de precios de transferencia se establece en la Ley del Impuesto sobre la Renta, en donde se establece que 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, lo que implica a su vez y mediante procedimientos no necesariamente de naturaleza impositiva, que se

obtengan conocimientos o datos que demuestren que la empresa que se sitúe en tal situación pretende obtener un beneficio indebido y que este a su vez, produce un efecto negativo de carácter fiscal.

Para estos efectos o sea, para determinar el precio de transferencia y por lo tanto la generación de un crédito fiscal producto del diferencial que se obtiene en operaciones celebradas entre personas morales, residentes en el país o en el extranjero, personas físicas y establecimientos permanentes en el país de residentes en el extranjero, si una de ellas posee interés en los negocios de otra, o bien existen intereses comunes entre ambas, o inclusive cuando una tercera persona tenga interés en los negocios o bienes de aquellas, se deberán aplicar los métodos que establece la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Además es importante considerar que el determinar por parte de la autoridad fiscal un precio de transferencia, obliga al sujeto pasivo a corregir su resultado fiscal, que por lo regular es disminuyendo las deducciones autorizadas o aumentando los ingresos acumulables, para que resulte un impuesto a cargo de la empresa revisada.

En las empresas exportadoras de la ciudad de Caborca, Sonora, en las que se pensó que podían tener la obligación fiscal de aplicar las disposiciones en relación con los precios de transferencia, no es para ellas indispensable la aplicación de dichos principios, pues para que exista dicha obligación, es necesario que existan operaciones internacionales con partes relacionadas además de exportar, por tal motivo y en vista de que no realizan operaciones con partes relacionadas en el extranjero, no existe tal obligación fiscalmente hablando.

Cabe mencionar que aun cuando no exista la obligación de aplicar los precios de transferencia para efectos fiscales, es importante llevarlos a cabo para la toma de decisiones, pues ayuda en mucho que en todo momento sepan las empresas exportadoras cual es el precio al que pueden vender o dejar de hacerlo al extranjero, para que no exista al final de las operaciones una pérdida contable.

Estar monitoreando los precios a que se realizan las operaciones por las demás empresas, para poder tomar decisiones acertadas, en relación con el momento en que se debe mantener, subir o bajar el precio de venta de los productos de exportación. Algunas pueden utilizar el método 2 y 3 lo que implica buscar países con menor tasas impositivas.

REFERENCIAS

Academia de Estudios Fiscales. (1997). Maquiladoras, su estructura y Operación. Primera ed. México. Instituto Mexicano de Contadores Públicos A. C. 194.

Acosta Michel, L. F. y Pérez Robles, A. (1996). Los Precios de Transferencia en México. Contaduría Pública. Abril. Año 24. D.F. México. IMCP, A. C.

Baker y Mckenzie, Internacional. (2014). Precios de Transferencia, América Latina. Bettinger

Barrios, H. (1999). Precios de Transferencia Sus Efectos Fiscales. 8edición. México. ISEF. 329.

Banco Nacional de Comercio Exterior. (2014). Directorios empresariales Nacional.

Cruz Camacho, J. (2011). Precios de Transferencia. Un enfoque empresarial. Primera ed. México, D.F. Instituto Mexicano de Ejecutivos Internacionales. (IMEFI 2011).

Curiel García, M. (2005). Precios de transferencia. Puntos Finos. México. IV(75), 54 - 63.

Gómez Cotero, J. J. (2004). Precios de Transferencia Una Versión Jurídica. Traducido de la 3ª Ed. México. DOFISCAL EDITORES. 217.

636

Hernández Santoyo, J. C. y Vázquez Sánchez, Ch. B. (2005). Precios de Transferencia Aplicación Práctica Total. Primera Ed. México. DOFISCAL EDITORES. 327.

Horngren, Ch. y Sundem, G. (1994). Contabilidad Administrativa. Traducido de la Novena ed. Inglés. Ed. Novena. México. Prentice-Hall Hispanoamericana, S. A. 920.

Hurtado Mendoza, M. (2005). Esquema de Precios de Transferencia en México. Puntos Finos. México. IV(73), 26-35.

IMCP. (2015). Precios de Transferencia, marco teórico, jurídico y práctico. Comisión de Precios de Transferencia, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, México.

Miranda, J. (2008). Los precios de transferencia y la repercusión fiscal de regalías, en IETU y tratados internacionales. Consultorio Fiscal. No. 450, mayo, México, Universidad Nacional. Autónoma de México, Facultad de Contaduría y Administración, 31-46.

OCDE. (2014). La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico.

OCDE. (2013). Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Admon.

Raby, N. (2008). International Transfer Pricing, Price Water House Coopers, United State.

Real Academia Española. Asociación de Academias de la Lengua Española, (2005). Diccionario panhispánico de dudas. Bogotá Colombia. Talleres Gráficos de Quebecor World Bogotá, S. A. 833.

Rizo Rivas, J. M. (2006). Jerarquización de Métodos en Materia de Precios de Transferencia. Puntos Finos. México. III(97), 56-61.

LISR. (2014). La Ley de Impuesto sobre la Renta Mexicana.

Nash, J. (1996). La Ley de los Grandes Números, y sus tablas aleatorias. Premio Nobel de Economía en 1996. Universidad de Princeton, USA.

Solís, L. y Díaz, A. (2006). La infraestructura y competitividad en México, Instituto de Investigación Económica y Social “Lucas Alamán”, A. C. México,

World Economic Forum. (WEF, 2006), and his Business Competitive Index (BCI).

Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.