

**UNIVERSIDAD PANAMERICANA**

---

---

***ESCUELA DE CONTADURIA***

MAESTRÍA EN IMPUESTOS  
INCORPORADA A LA SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA  
RVOE 20100831

**“FACTORES QUE SE DEBERÁN CONSIDERAR PARA LA  
COMPARABILIDAD DE LOS BIENES Y/O SERVICIOS EN EL  
ANÁLISIS FUNCIONAL EN MATERIA DE PRECIOS DE  
TRANSFERENCIA EN MÉXICO.”**

**TESIS**

**QUE PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:**

***MAESTRO EN IMPUESTOS***

**PRESENTA**

**MIGUEL ALBERTO AGUILERA VÁZQUEZ**

DIRECTOR DE LA TESIS:  
MTRO. CHRISTIAN B. VÁZQUEZ SÁNCHEZ

MÉXICO, D.F.

2012



# AGRADECIMIENTOS

---

## ***A Dios:***

Por darme, día con día, la oportunidad y fuerza para seguir adelante.

## ***A Mis Padres:***

Por el amor, apoyo, ejemplo, tiempo, consejo, asistencia y dedicación que han tenido conmigo para lograr una meta más.

## ***A Mi Hermana y su Familia:***

*Ana, José Friedrich, Santiago y Valentina*  
Por su consejo, apoyo y alegrías.

## ***A Mis Amigos y Familiares:***

Por compartir los buenos y malos momentos.

## ***A Jorge Huerta Bleck:***

“Así como existe un arte de bien hablar, existe también el arte de bien escuchar” –

Epiceto

Por las pláticas que han ayudado a impulsar mi formación personal y profesional.

## ***A Mis Profesores y Maestros:***

Gracias a su enseñanza y motivación que han permitido mi desarrollo.

A todos aquellos que participaron directa o indirectamente en la elaboración de esta tesis.

# ÍNDICE

---

<i>I. Introducción</i>	<i>I</i>
<i>II. Problemática</i>	<i>V</i>
<i>III. Justificación</i>	<i>VI</i>
<i>IV. Objetivos</i>	<i>VII</i>
<i>V. Abreviaturas</i>	<i>VIII</i>
<i>VI. ¿Qué es Precios de Transferencia?</i>	<i>9</i>
a. Definición de Precio	9
b. Definición de Transferencia	11
c. Definición de Precios de Transferencia	11
d. Antecedentes de los Precios de Transferencia	13
<i>VII. Conceptos</i>	<i>19</i>
a. ¿Quiénes se consideran Partes Relacionadas?	19
b. Arm's Length Principle	21
<i>VIII. Regulación internacional en la materia</i>	<i>24</i>

*IX. Regulación nacional en la materia* \_\_\_\_\_ 25

*X. ¿Cómo se lleva a cabo un estudio de Precios de Transferencia?* \_\_\_\_\_ 41

a. Análisis de la compañía \_\_\_\_\_ 45

b. Análisis de funciones, activos y riesgos \_\_\_\_\_ 49

c. Análisis Económico \_\_\_\_\_ 53

d. Métodos de Precios de Transferencia \_\_\_\_\_ 57

d.1. PCNC o “Comparable Uncontrolled Price Method – CUP” \_\_\_\_\_ 57

d.2. PR o “Resale Price Method – RPM” \_\_\_\_\_ 59

d.3. CA o “Cost Plus Method – CPM” \_\_\_\_\_ 60

d.4. PU o “Transactional Profit Split Method – TPS” \_\_\_\_\_ 63

d.5. RPU \_\_\_\_\_ 65

d.6. MTUO o “Transactional Net Margin Method – TNMM” \_\_\_\_\_ 66

e. Anexos \_\_\_\_\_ 70

*XI. Comparabilidad* \_\_\_\_\_ 71

a. Aplicación del Principio Arm's Length \_\_\_\_\_ 71

b. ¿Qué se debe entender por comparabilidad? \_\_\_\_\_ 74

c.	Elementos a ser considerados para la comparabilidad en la aplicación del Best Method	77
d.	¿Qué es la información financiera segmentada y su objetivo?	85
	<i>XII. Caso Práctico</i>	89
	<i>XIII. Conclusiones</i>	161
	<i>XIV. Bibliografía</i>	170

# I. INTRODUCCIÓN

---

En la actualidad nos encontramos inmersos en un mundo globalizado, esto quiere decir, que la visión de las grandes empresas o corporativos no sólo se concentra en la generación de negocios en una localidad o territorio. En este sentido, dichos corporativos con el objeto de ofrecer sus productos a un mercado más amplio, con mayor cobertura para obtener mayores utilidades y disminuir sus costos de producción, se ven en la necesidad de tener presencia en distintas partes del mundo; de tal modo encuentran atractiva la búsqueda de nuevos lugares donde instalar, ya sean, sucursales, filiales, oficinas, talleres, entre otros medios para realizar negocios (también conocidos en materia fiscal como Establecimientos Permanentes según el Artículo 2 de la Ley del Impuesto sobre la Renta – “LISR”) permitiendo tener acceso a recursos de mayor calidad, así como menores costos de producto, de servicios y de operación; esto por mencionar algunos aspectos.

Derivado de lo anterior las operaciones o transacciones intercompañía son cada día más recurrentes, generando la necesidad de controlar los movimientos financieros y fiscales, tanto para el corporativo como para los Establecimientos Permanentes, con el objetivo de recibir sus beneficios, presentando en sus inicios dificultades en su cálculo; toda vez que los precios cobrados/pagados por dichas

transacciones no fueron pactados en atención con operaciones que observan valores de mercado<sup>1</sup>.

Lo anterior ha generado a las autoridades fiscales, no sólo de México, ciertos problemas en la regulación de los ingresos, así como, de los gastos referidos; fue a partir de 1997, que se reguló en México la materia, y hasta la fecha se han encontrado medios y/o estrategias en apoyo a regular y disminuir las cargas impositivas en dichos corporativos. Con tal motivo las autoridades fiscales de cada País (en el derecho internacional denominados como Estados) en coordinación con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (“OCDE”) se vieron en la necesidad de implementar medidas que evitaran la fuga de utilidades a países o Estados con baja imposición fiscal, así como la no generación de doble tributación por las mismas utilidades en dos o más Estados.

Por lo antes mencionado, las autoridades fiscales mexicanas instrumentaron medidas (principalmente en el artículo 86, fracciones XII y XV de la LISR en el año de 1997) a efecto de evitar o erradicar malas prácticas de los corporativos conforme a lo antes citado. En este orden de ideas existe la práctica con carácter obligatorio por todas aquellas transacciones realizadas con Partes Relacionadas en el extranjero de obtener y conservar la documentación en Materia de Precios

---

<sup>1</sup> En el año 1999 se encontró un 34% de distorsiones en indicadores de rentabilidad, empleando la razón financiera *Berry*. Mosqueda Almazan, Rubén “**Precios de transferencia – Estrategia y Norma Fiscal**” Ed. CEGAGE Learning, 2009.

de Transferencia y con las Partes Relacionadas residentes en México la aplicación de un Método; que para estos efectos se pretende sea mediante un estudio donde se analizarán los pagos/cobros por los productos y/o servicios recibidos/prestados y se podrá verificar que los precios a los cuales fueron pactados ó las rentabilidades de los mismos se encuentran bajo el principio de valores de mercado, comúnmente conocido en inglés como "*Arm's Length Principle*".

En este orden de ideas, la documentación requerida por la autoridad mexicana en dicha materia debe estructurarse y constar principalmente de tres apartados: a) Características de la Entidad, descripción de las Partes Relacionadas (nacionales y/o extranjeras), así como datos y montos de las transacciones intercompañía que se llevan a cabo; b) Análisis de las Funciones realizadas, Riesgos asumidos y Activos empleados para la realización de la transacción intercompañía; y por último c) Análisis Económico de dicha transacción.

Es importante decir que los productos y/o servicios que son objeto de documentarse en el Estudio de Precios de Transferencia ("EPT") podrán tener contraprestaciones iguales a los que se prestan/reciben entre Partes no Relacionadas por lo cual se entiende que los cobros/pagos realizados se encuentran a valores de mercado y consecuentemente sin consecuencias fiscales. En caso de no ser así, podemos precisar que en estricto sentido no es meramente un problema de valores de mercado que conlleve problemas fiscales, sino de las

prácticas, políticas y comportamiento de la industria o el sector involucrado, por tal circunstancia se tendrán que observar todas las características y factores de comparabilidad de los mismos que lo sustenten; de no ser aplicable lo anterior, las autoridades fiscales mexicanas podrán implementar auditorías en la materia (bajo sus facultades de revisión) para fincar créditos fiscales (aumentando ingresos acumulables ó disminuyendo deducciones autorizadas) por no cumplir con el *Arm's Length Principle*.

## II. PROBLEMÁTICA

---

El pasado mes de julio de 2010, la OCDE ha dictado nuevos lineamientos en la materia, tomando en cuenta la importancia de las transacciones que se realizan intercompañía, así como el entorno globalizado que se vive actualmente. Dichos lineamientos son con referencia a la comparabilidad de las transacciones (Capítulos I, II y III) así como la inclusión del capítulo IX denominado *“Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings”*.

Derivado de lo anterior se ha encontrado que por resoluciones de la autoridad mexicana competente, así como en foros internacionales, que los productos y/o servicios, documentados y analizados en el EPT, no siempre llegan a ser idénticos y con ello pudieran conllevar problemas con el *Arm's Length Principle*.

Ante dicha razón y con objeto de realizar transacciones intercompañía de forma más transparente y con el alcance de evitar problemas de evasión (como ejemplo: transferencia de capitales a lugares de baja imposición, gastos a prorrata, capitalización delgada, entre otros) así como prácticas dumping, se han emitido los lineamientos antes planteados para que derivado de ello exista un mercado más equilibrado y transparente.

### III. JUSTIFICACIÓN

---

Es importante decir que la legislación mexicana tiene contemplada, la obligación para las personas morales en cuanto a, la obtención y conservación de la documentación en Materia de Precios de Transferencia, así como la aplicación de un Método (según lo establecido en las fracciones XII y XV del artículo 86 de la LISR vigentes) y a su vez el análisis planteado, que sustente el *Arm's Length Principle* en los precios o las contraprestaciones derivados de las transacciones intercompañía llevadas a cabo durante determinado ejercicio fiscal. De no ser adecuado el análisis antes mencionado, es decir que no se realice la documentación correspondiente o que los precios o contraprestaciones pactadas no se encuentren dentro del *Arm's Length Principle* por diferentes razones, las autoridades fiscales mexicanas estarán en posibilidades de aumentar los ingresos acumulables, así como rechazar las deducciones autorizadas, causando un mayor crédito fiscal a ser pagado por los corporativos, con las respectivas multas, actualizaciones y recargos.

# IV. OBJETIVOS

---

El presente trabajo tratará de explicar de una manera objetiva y concreta los elementos que se deberán considerar, para documentar en el EPT en el apartado de Funciones, Riesgos y Activos, los elementos de la comparabilidad de productos y/o servicios objeto de las transacciones intercompañías y que dichas transacciones cumplen con el *Arm's Length Principle*.

Por otra parte presentar y sustentar con los elementos suficientes en la materia para consulta y uso de toda aquella persona (Contadores Públicos, Administradores, Economistas, Abogados, Especialistas, entre otros) encargada de desarrollar una consulta, la revisión correspondiente o bien plantear la defensa del *Arm's Length Principle*, bajo el entendimiento de la comparabilidad de los productos y/o servicios que se encuentren relacionados con una transacción intercompañía, así como proveer con argumentos y puntos de vista para los posibles ajustes que se puedan realizar en el correcto análisis de dichas transacciones.

# V. ABREVIATURAS

CONCEPTO	SIGNIFICADO
CFF	Código Fiscal de la Federación
DOF	Diario Oficial de la Federación
EP	Establecimiento Permanente
EPT	Estudio de Precios de Transferencia
LIETU	Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única
LISR	Ley del Impuesto sobre la Renta
<i>MOTC</i>	<i>Mark-up on Total Cost</i> – Margen sobre costos y gastos
NIF	Normas de Información Financiera, mismas que son emitidas por el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, S.C.
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
<i>PLI's</i>	<i>Profit Level Indicators</i> – Índices de rentabilidad
PT	Precios de Transferencia
<i>ROCE</i>	<i>Return on Capital Employeed</i> – Regreso Sobre el Capital Empleado
<i>ROS</i>	<i>Return on sales</i> – Regreso sobre las ventas
SAT	Servicio de Administración Tributaria
<i>Tested</i>	<i>Es la Parte Relacionada de la cual será empleada su Información financiera para el análisis y documentación de la transacción intercompañía con referencia a partes no relacionadas. Este término es empleado en los métodos que requieren márgenes de utilidad como el MTUO.</i>

## VI. ¿QUÉ ES PRECIOS DE TRANSFERENCIA?

---

Dada la importancia que ha adquirido, en los últimos ejercicios, la Materia de Precios de Transferencia, tanto a nivel nacional como internacional, es de suma relevancia que la alta dirección realice la configuración y fijación de contraprestaciones por las diferentes transacciones intercompañía realizadas, considerando y sustentando diferentes aspectos, como pueden ser: económicos, contables, jurídicos, entre otros.

Lo anterior se presenta como un desafío dadas las rentabilidades que se pretenden obtener, las regulaciones en la materia y las características en el entorno globalizado que nos encontramos actualmente. Es por tal razón oportuno distinguir y tener en cuenta el significado de Precio y Transferencia que a continuación se plantea.

### ***a. Definición de Precio***

La palabra Precio viene del latín *pretium*, que según el Diccionario de la Real Academia Española define como “valor pecuniario en que se estima algo” o “contraprestación dineraria”. En este sentido los bienes o servicios sujetos a un intercambio comercial tienen ciertos elementos que conllevan a dicha estimación.

De forma enunciativa y no limitativa, a continuación se consideran ciertos elementos para la fijación de un precio:

- Inversiones en investigación y desarrollo.
- Materia prima empleada.
- El personal ocupado en los procesos.
- Tiempos y procesos de producción.
- *Software* o tecnología utilizada.
- Logística y distribución.
- Análisis del mercado.
- Prestigio de la marca.
- Rentabilidad o ganancia esperada.

Derivado de lo antes expuesto, se puede concluir que, el precio es una medida monetaria por la cual un productor o prestador de un servicio ve reflejados los costos en que incurrió para ofrecer el bien o servicio, así como la obtención de una utilidad que permitirá la continuación del negocio.

### ***b. Definición de Transferencia***

La Transferencia para efectos legales es el efecto de otorgar un derecho o dominio. En este orden de ideas y para estos efectos se puede considerar que una empresa entrega un bien o servicio a otra persona a cambio de un intercambio monetario; para que esta última lo emplee en su proceso productivo o pueda continuar con su actividad en el caso de recibir un servicio<sup>2</sup>.

### ***c. Definición de Precios de Transferencia***

Como síntesis a lo antes expuesto, se puede definir Precios de Transferencia como la determinación o fijación de los montos de contraprestaciones por los diferentes bienes y/o servicios transmitidos entre empresas (sin precisar en este momento una relación adicional a la comercial o libre mercado) considerando elementos tanto jurídicos como económicos.

Por su parte y considerando elementos de regulación fiscal en México, el Doctor Herbert Bettinger Barrios<sup>3</sup>, en su libro titulado “**Precios de Transferencia – sus efectos fiscales 2010**”, manifiesta que los Precios de Transferencia son las directrices para evitar la generación de efectos nocivos en los diferentes Estados

---

<sup>2</sup> <http://definicion.de/transferencia>

<sup>3</sup> Bettinger Barrios, Herbert, “**Precios de Transferencia – sus efectos fiscales 2010**” Ed. ISEF, Decima sexta edición mayo 2010.

donde se obtengan las utilidades o pérdidas derivados de actos de comercio o contractual.

Así mismo, la OCDE en sus guías en materia de Precios de Transferencia<sup>4</sup>, contempla como debemos entender dicha materia, en el siguiente sentido:

“Los precios de transferencia son significativos tanto para los contribuyentes como para las Administraciones tributarias porque determinan en gran medida los ingresos y los gastos y, por tanto, los beneficios gravables de las *empresas asociadas situadas en diferentes jurisdicciones fiscales.*”

Como síntesis a lo antes expuesto se puede definir, de una forma más clara, que los Precios de Transferencia (en materia tributaria) analizan la manera en que son determinados o fijados de los montos de contraprestaciones por los diferentes bienes y/o servicios transmitidos entre **empresas relacionadas** (ya sea por su nivel accionario, influencia económica, formación de intercompañías, entre otros) considerando elementos tanto jurídicos como económicos con el objetivo de medir eficazmente los ingresos o gastos atribuibles a cada Estado con objeto de una determinación impositiva posterior correspondiente.

---

<sup>4</sup> OCDE, “Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias” Ed. OCDE©, 22 de julio de 2010, Prólogo pág. 19.

#### ***d. Antecedentes de los Precios de Transferencia***

Los Precios de Transferencia tienen sus inicios en el Reino Unido, ya que este último presentó fenómenos en la industria textil a finales del siglo XIX. Así mismo fueron consecuencia de los grandes cambios económicos y comerciales en los que se encontraban países desarrollados y al mismo tiempo los países en vías de desarrollo.

Durante la Primera Guerra Mundial, se empieza a regular el término de Precios de Transferencia, el Reino Unido en el año de 1915 fue el primer país que utilizó los Precios de Transferencia, teniendo como seguidor a los Estados Unidos de Norteamérica en el año de 1917.

A partir de finales de los años 40's se podría decir que se inicia el proceso de globalización en la economía tras la Segunda Guerra Mundial. Con este escenario se mostró en las administraciones tributarias de cada país, la existencia de una manipulación de las empresas en los precios por las diferentes transferencias de bienes o servicios afectando las bases tributarias correspondientes. Derivado de lo anterior, en la Habana, Cuba en el año de 1948, se realizó y firmó un Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade* – “GATT”) con el objetivo de evitar que las empresas utilicen el comercio de bienes y servicios con utilidades o pérdidas fiscalmente caras y con

ello su posible desviación o tener fugas de capitales hacia los territorios de baja imposición fiscal.

Una vez terminada la Segunda Guerra Mundial, Europa se encontraba inmersa en una gran depresión, alentando al General y político George Catlett Marshall de los Estados Unidos de Norteamérica a establecer un plan de ayuda económica, teniendo en consideración el otorgar recursos por parte de Estados Unidos de Norteamérica y Canadá hacia Europa. Dicha iniciativa fue respaldada por la Organización Europea de Cooperación Económica (“OECE”) y el 14 de diciembre de 1960 se creó la OCDE en París, Francia.

La OCDE es una organización que ha tratado de desarrollar durante muchos años métodos para determinar los Precios de Transferencia y que vayan conforme al Principio , ya que tiene como objetivos:

1. Alcanzar el mayor crecimiento económico y empleo sustentable, así como el crecimiento de vida estándar de los países miembros, mientras que mantienen estabilidad financiera, además de contribuir al desarrollo de la economía mundial.
2. Contribuir a la expansión del desarrollo económico de sus países miembros, así como no-miembros en proceso de desarrollo económico.

3. Contribuir a la expansión del comercio internacional en una base multilateral, no-discriminatoria, de acuerdo con las obligaciones internacionales.

Actualmente son 34 países incorporados a la OCDE, mismos que se mencionan a continuación:

Alemania	Islandia
Australia	Israel
Austria	Italia
Bélgica	Japón
Canadá	Luxemburgo
Chile	México
Corea	Noruega
Dinamarca	Nueva Zelanda
España	Polonia
Estados Unidos	Portugal
Estonia	Reino Unido
Finlandia	República Checa
Francia	República Eslovaca
Grecia	Eslovenia
Holanda	Suecia

Hungría

Suiza

Irlanda

Turquía

Derivado de lo antes expuesto, se puede inferir que el comercio se desarrolla no únicamente de forma nacional, sino también de manera internacional entre empresas que se encuentran relacionadas, que se transfieren diversidad de bienes o servicios con objeto de tener costos menores, mejores productos que ofrecer al público en general, así como se vea mejorada la rentabilidad de las empresas relacionadas.

Por otra parte, en el 18 de Mayo de 1994 México se incorpora a la OCDE, siendo el país número 25<sup>5</sup> y a partir de 1997 se establece la normatividad en la Materia en nuestro marco fiscal regulatorio.

En este sentido, la LISR manifiesta que las empresas que realicen operaciones con Partes Relacionadas residentes en el extranjero deberán tener documentación que determine que estas operaciones se están llevando a cabo de acuerdo con el principio de valor de mercado ("*Arm's Length Principle*"). Estas regulaciones están

---

<sup>5</sup> La integración de México a la OCDE, en los últimos años, ha traído ciertos beneficios entre el cual se puede destacar que existen mejores prácticas de negocio, tanto a nivel nacional como internacional. De la misma manera la información proporcionada por la OCDE es de gran importancia para la realización de estadísticas y análisis del entorno económico de México.

de acuerdo con lo dictado por los lineamientos en la materia publicados por la OCDE.

En el periodo que correspondía a los ejercicios fiscales de 1990 y 1991, el artículo 64 de la Ley en mención, otorgaba facultades a la autoridad para la determinación presuntiva del precio en las transacciones entre partes relacionadas, cuando:

- El precio de venta fuera menor al valor de mercado.
- El precio de venta fuera igual al costo de adquisición.
- El precio de venta fuera menor al costo de adquisición.
- El costo de adquisición fuera mayor al valor de mercados
- Las operaciones fueran de: exportación, importación o pago al extranjero.
- Entre empresas residentes en el país con intereses en común.

Así las cosas y con el paso del tiempo y la experiencia de las autoridades mexicanas en la materia, durante el año 2001 se decide incorporar en la LISR, la totalidad de los métodos sugeridos por la OCDE, mismos que son clasificados como tradicionales y alternativos:

- **Tradicionales:** Método de Precio Comparable no Controlado;  
Método de Precio de Reventa;  
Método de Costo Adicionado.

- **Alternativos:** Métodos de Participación de Utilidades;  
Método Residual de Participación de Utilidades;  
Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación.

## VII. CONCEPTOS

---

### *a. ¿Quiénes se consideran Partes Relacionadas?*

Para efectos de la legislación mexicana actual, el párrafo quinto del artículo 215 de la LISR, considera que dos o más personas (físicas o morales) son partes relacionadas cuando exista una participación directa o indirecta en el capital, administración o control de la otra, así como las entidades sujetas a regímenes fiscales preferentes<sup>6</sup> ó paraísos fiscales.

Es de observarse que las autoridades fiscales contemplan una participación directa o indirecta en el capital, administración o control; ya que pudieran denotar la dependencia de acciones que también es conocida como “influencia significativa”<sup>7</sup>, así como en la toma de decisiones en las políticas entre las partes, mismas que comentaremos a continuación:

1. **Capital:** comprende la tenencia accionaria o el registro de accionistas que podrá ser observado en el acta constitutiva o en las actas de asamblea de accionistas. Ejemplo: *Holdings*, subsidiarias, asociadas, los accionistas en común, entre otros.

---

<sup>6</sup> Séptimo párrafo del artículo 215 de la ley en comento.

<sup>7</sup> Normas de Información Financiera - NIF C-13, apartado g)

2. **Administración:** Son considerados a los órganos que toman decisiones de trascendencia en las políticas o que influyen en la operación. Ejemplo: Consejo de administración, niveles directivos.
3. **Control:** Este concepto es difícil de definir, ya que en los dos anteriores podríamos ver que existe un control al momento de la toma de decisiones por la propiedad (directa o indirecta) de las acciones o la injerencia de la administración; sin embargo en el ámbito profesional tiene que ver con la influencia significativa o dependencia económica.

Derivado de lo anterior podemos rescatar que con únicamente uno de los tres elementos que menciona la ley (capital, administración y control) puede hacer que dos o más personas físicas o morales, sean parte relacionadas.

Adicionalmente en México, en materia de contabilidad, existen Normas de Información Financiera (“NIF”)<sup>8</sup> las cuales contemplan, en su NIF C-13, una mayor descripción de los conceptos antes mencionados, asimismo agregan conceptos para ser considerados como Partes Relacionadas, a los establecidos en la legislación vigente, tomando en cuenta al familiar cercano<sup>9</sup>, personal general clave

---

<sup>8</sup> [http://www.cinif.org.mx/normatividad\\_normasvigentes.htm](http://www.cinif.org.mx/normatividad_normasvigentes.htm)

<sup>9</sup> Según la NIF C-13 establece que el familiar cercano es: “el cónyuge, la concubina, el concubinario y el pariente consanguíneo o civil hasta el cuarto grado o por afinidad hasta el tercer grado de algún socio o accionista miembro del consejo de administración o de algún miembro del personal gerencial o directivo de la entidad informante;”.

o directivo relevante ya que podría entenderse que cuentan con elementos para la decisión en las políticas financieras y de gobierno de la compañía. Sin embargo en el anexo A de la NIF C-13 existen exclusiones a las Partes Relacionadas mismas que son estrictamente desde un punto de vista financiero y no contempla aspectos internacionales.

Es importante aclarar que lo anterior no forma parte de la legislación fiscal mexicana vigente, sin embargo proporcionan mayores elementos y/o claridad en la interpretación jurídica<sup>10</sup> sobre si un grupo de compañías o personas físicas pudieran ser consideradas Partes Relacionadas cuando se tuviera una discrepancia con las autoridades fiscales.

### ***b. Arm's Length Principle***

En una traducción literal, el *Arm's Length Principle* ("ALP") se pudiera entender como el principio de la longitud del brazo ya que no se encuentra definido por la legislación fiscal mexicana vigente, pero si lo incorpora en la ley correspondiente.

Sin embargo y con objeto de esclarecer el citado término, la OCDE en las directrices del Modelo Convenio Fiscal en materia de Precios de Transferencia, en su artículo 9, da más elementos para ser considerado dicho principio como la idea fundamental o norma que guiará o conducirá la fijación de las contraprestaciones

---

<sup>10</sup> Segundo párrafo del Artículo 5 del Código Fiscal de la Federación.

de las operaciones por las diferentes actividades de mercado que son realizadas entre Partes Relacionadas; siendo mejor conocido como el *principio de plena competencia o criterio de libre mercado*.

En este orden de ideas, en apego a las directrices de la OCDE, el principio de plena competencia plantea que las operaciones que se realicen entre Partes Relacionadas deberán ser independientes y conforme a una fijación de precios mediante una metodología y que las utilidades o rentabilidades obtenidas sean comparables con las que establece el libre mercado. Lo anterior es con el objetivo de evitar un tema de evasión o elusión fiscal por la manipulación de los precios por los diferentes bienes y/o servicios sujetos a análisis en la materia.

Es importante considerar diferentes elementos para poder sustentar el *ALP*, mismos que contemplan el análisis de las funciones desempeñadas, los activos empleados, así como los riesgos asumidos en la transacción que se pretenda verificar el valor de mercado. Adicionalmente se deberá tener evidencia para sustentar el *ALP* de lo siguiente<sup>11</sup>:

- Características de la transacción bajo análisis.
- Alcances contractuales.

---

<sup>11</sup> Para mayor referencia véanse las fracciones I a V del artículo 215 de LISR.

- Condiciones específicas del mercado, así como sus posibles circunstancias en el periodo de análisis.
- Una estrategia de negocios que permita conocer el impacto, del bien y/o servicio analizado, en el mercado.

Sin embargo es importante considerar y no dejar de lado, que el *ALP* sustenta las características en que son realizadas las transacciones de comercio conforme a un mercado abierto, donde se podría entender que la relación entre partes independientes es la de ganar – ganar y de esa forma tratar a las Partes Relacionadas.

Adicionalmente la información empleada para el sustento del *ALP* debe ser pública, es decir, que cualquier persona tenga acceso a la información empleada para el análisis y a su vez pueda ser objeto de réplica por parte de las autoridades fiscales correspondientes en sus facultades de revisión.

## VIII. REGULACIÓN INTERNACIONAL EN LA MATERIA

---

Como se comentó en apartados anteriores los Precios de Transferencia fueron diseñados en Inglaterra a inicios del siglo XX; sin embargo el Organismo Internacional que dicta las pautas y/o directrices es la OCDE, mismas que son conocidas como Las Guías en Materia de Precios de Transferencias (“Guías”). En este tenor de ideas el presente documento tomará en cuenta la última actualización que fue el 20 de julio de 2010.

Estas Guías consideran los aspectos que determinarán la consecución de buenas prácticas en el mercado.

Dichas Directrices o Guías, tienen como finalidad que las empresas multinacionales, que se encuentren en jurisdicciones incorporadas a la OCDE, lleven a cabo transacciones bajo el *Arm's Length Principle* y con ello apoyar a las administraciones tributarias en la determinación de los ingresos gravables y las deducciones autorizadas en los diferentes países y/o jurisdicciones fiscales en que se sitúen las Partes Relacionadas; asimismo evitar con ello la doble tributación.

## IX. REGULACIÓN NACIONAL EN LA MATERIA

---

Desde su incorporación a la OCDE, México ha incorporado en su legislación tributaria; principalmente en la Ley del Impuesto Sobre la Renta (“LISR”), elementos para conocer las transacciones que llevan a cabo empresas, tanto nacionales como multinacionales, y estas se encuentran bajo el principio de valores de mercado o *Arm’s Length Principle*.

El inicio de la reglamentación de Precios de Transferencia en México se encuentra en la fracción XII del artículo 86 de la LISR, que se transcribe a continuación para mayor referencia:

**“Artículo 86<sup>12</sup>.** Los contribuyentes que obtengan ingresos de los señalados en este Título, además de las obligaciones establecidas en otros artículos de esta Ley, tendrán las siguientes:

...

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

---

<sup>12</sup> Título II, Capítulo VIII de las obligaciones de las personas morales – Fuente: Ley del Impuesto sobre la Renta; contiene la última reforma publicada el 31 de diciembre de 2010. [www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx)

- a) El nombre, denominación o razón social, domicilio y residencia fiscal, de las personas relacionadas con las que se celebren operaciones, así como la documentación que demuestre la participación directa e indirecta entre las partes relacionadas.
- b) Información relativa a las funciones o actividades, activos utilizados y riesgos asumidos por el contribuyente por cada tipo de operación.
- c) Información y documentación sobre las operaciones con partes relacionadas y sus montos, por cada parte relacionada y por cada tipo de operación de acuerdo a la clasificación y con los datos que establece el artículo 215 de esta Ley.
- d) El método aplicado conforme al artículo 216 de esta Ley, incluyendo la información y la documentación sobre operaciones o empresas comparables por cada tipo de operación.

Es importante subrayar que el párrafo segundo del inciso XII del artículo 86 de LISR contempla cuando no es necesario cumplir con la documentación de las transacciones intercompañía, es decir, cuando se esté exento de la obligación:

“Los contribuyentes que realicen actividades empresariales cuyos ingresos en el ejercicio inmediato anterior no hayan excedido de \$13'000,000.00, así como los contribuyentes cuyos ingresos derivados de prestación de servicios profesionales no hubiesen excedido en dicho ejercicio de \$3'000,000.00 **no estarán obligados a cumplir con la obligación establecida en esta fracción**, excepto aquéllos que se encuentren en el supuesto a que se refiere el penúltimo párrafo del artículo 215 de esta Ley.

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

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

Adicionalmente y conforme a lo anterior la fracción XIII del artículo 86 de la LISR establece obligaciones para las personas morales de presentar, junto con la declaración del ejercicio, la información de las transacciones con las Partes Relacionadas residentes en el extranjero en el ejercicio fiscal inmediato anterior.

Asimismo, en la fracción XV del artículo en comento contempla que las personas morales (dejando la posibilidad de que sean igualmente las empresas residentes en México) determinen sus ingresos acumulables y sus deducciones autorizadas conforme a los precios y/o montos de las contraprestaciones como si se realizaran entre partes independientes, bajo los métodos que se mencionan en el artículo 216 de la LISR.

Sin embargo el artículo 215, de la ley en comento, tiene mayor importancia en el ámbito de Precios de Transferencia para México; ya que en él se establecen algunas formas, criterios y elementos trascendentes a ser considerados en el estudio o documentación correspondiente.

Con lo anterior, las autoridades tributarias mexicanas, dentro de sus facultades de comprobación, establecen los parámetros para que las transacciones llevadas a cabo entre Partes Relacionadas, residentes en México y en el extranjero, sean consideradas bajo el *Arm's Length Principle* y con ello los contribuyentes eviten sanciones en la materia. Para mayor sustento de lo antes expuesto será transcrito el artículo en comento proporcionando comentarios a cada uno de los párrafos.

## **"CAPÍTULO II DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES**

**Artículo 215.** 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."

Lo anterior es con referencia a que los contribuyentes son quienes tienen que solventar y/o probar que las transacciones efectuadas con sus Partes Relacionadas residentes en el extranjero se encuentran bajo el Principio de *Arm's Length*, es decir, que las transacciones son pactadas como si fueran partes independientes, acumulando los ingresos correspondientes y tomando las deducciones permitidas, sin llegar a afectar al mercado o a las autoridades fiscales correspondientes.

“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.”

Como se mencionó y en el segundo párrafo transcrito, se confirma que en caso de no cumplirse con la determinación correcta de los Precios de Transferencia por parte del contribuyente, serán las autoridades fiscales mexicanas quienes mediante a sus facultades de revisión determinarán los ingresos acumulables y las deducciones autorizadas como si se trataran de transacciones con partes independientes.

Es importante notar que las autoridades fiscales mexicanas, en el párrafo en comento, amplían su universo de revisión; dado que en el primer párrafo únicamente existe la obligación para las personas morales residentes en México que tengan a sus Partes Relacionadas en el extranjero. Sin embargo, en el segundo párrafo del artículo 215 de LISR, se puede leer que las autoridades fiscales mexicanas realizarán pruebas para determinar los Precios de Transferencia con los diferentes sujetos, nacionales o internacionales, a la determinación y pago del Impuesto sobre la Renta referente.

Derivado de lo antes expuesto es importante considerar la pregunta siguiente ¿Para quienes se han diseñado los Precios de Transferencia? ya que en los párrafos anteriores no se encuentra congruencia por parte de las autoridades fiscales mexicanas. Si bien es cierto que los Precios de Transferencia son el medio por el cual las autoridades fiscales internacionales conocen las transacciones de empresas multinacionales y con ello dichas autoridades tengan elementos para determinar imposiciones sobre los ingresos y/o deducciones obtenidos en su territorio (fuente de riqueza), dirimir los posibles conflictos por la desviación de utilidades, así como para evitar la doble imposición en un ámbito internacional, según el modelo convenio y las Guías creadas para estos efectos y por lo que respecta al resultado de dichas transacciones son concernientes a que en un País se encontraría un ingreso y en otro País la deducción correspondiente. Asimismo se puede decir que desde un punto de vista local no se encuentra dicha discrepancia, siendo que en el mismo territorio se encontrarán tanto los ingresos sujetos a gravamen y las deducciones permitidas. Derivado de lo anterior se podrá inferir que tiene mayor relevancia en un ámbito internacional, más que local.

Por otra parte y siguiendo con el análisis del párrafo en comentario, podemos leer que se habla de personas físicas por lo que la cuestión es conocer si son ¿residentes en México o residentes en el extranjero? Respondiendo a la pregunta

anterior y dada la poca especificación, o a la ambigüedad de la misma, de dicha regla se puede estar en cualquier supuesto. Esto implica que la poca claridad de la Ley en este tema es importante, así como la nula seguridad jurídica a los contribuyentes y con ello una carga mayor por los controles impuestos por las autoridades fiscales para la mayor captación de ingresos.

Como conclusión los Precios de Transferencia en México son atribuibles a todos aquellos sujetos que tributen bajo las leyes mexicanas considerados en los dos primeros párrafos del artículo 215 de LISR, mismos que tienen la obligación de demostrar que sus transacciones intercompañía se encuentran bajo el Principio *Arm's Length*.

En el tercer párrafo del artículo 215 de LISR establece lo siguiente:

“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;
- 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.

Las diversas transacciones realizadas por los contribuyentes son consideradas comparables siempre y cuando no existan diferencias que afecten sustancialmente el precio o el margen de utilidad de las Partes Relacionadas, tanto en la enajenación de bienes como en la información financiera empleada por la parte analizada o *tested* con referencia a las compañías potencialmente comparables

buscadas en bases de datos de información pública, buscando con ello la comparabilidad de las transacciones sujetas a análisis.

En caso de existir diferencias, las autoridades fiscales, permiten la mitigación del efecto o su eliminación mediante ajustes razonables conforme al artículo 216 de la LISR, considerando los elementos pertinentes, relacionados al método utilizado para su análisis; cuyo objeto es manifestar el Principio *Arm's Length*.

Es importante considerar que las autoridades mexicanas únicamente contemplan algunos elementos para la documentación de las transacciones, siendo que en un ámbito de negocios puedan ser diversos, así como de un alto debate y subjetividad, por lo que respecta a los incisos del II al V, referidos con anterioridad; para lo cual es importante contar con el mayor sustento y documentación eficaz posible.

“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.”

En el párrafo anterior podemos identificar que para efectos de la documentación referente, es importante conocer el comportamiento del bien y/o servicio sujeto a análisis y con ello su comparabilidad con el mercado, así mismo eliminar circunstancias atípicas que afecten la determinación del monto de la contraprestación con relación a las partes no relacionadas.

“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 los que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables.”

Los presentes párrafos son de vital importancia, que aunque se recopilan de las Guías emitidas por la OCDE, nos dan a conocer lo que la legislación fiscal mexicana también considera como Partes Relacionadas. Como síntesis son aquellas personas físicas o morales que cuenten, directa o indirectamente, con alguna de las características siguientes: a) administración, b) control o c) capital; mismas que se plantearon en el capítulo VII del presente documento.

“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.”

En este último párrafo del artículo 215 de la LISR, se señala que para la interpretación de los Precios de Transferencia serán aplicables las Guías en la materia que la OCDE emitió en el año 1995, o aquellas que las sustituyan.

Lo anterior se pudiera interpretar con el objetivo de realizar la determinación de las contraprestaciones lo más apegado a lo que el mercado dicte, evitando con ello la posibilidad de alguna controversia entre las Partes Relacionadas internacionales y los fiscos correspondientes.

Es importante subrayar que dichas Guías no podrán contravenir lo establecido en las Leyes aplicables vigentes en México, según el párrafo en comento y el Artículo 133 Constitucional.

Por otra parte y considerando el artículo 216 de la misma Ley, se contemplan seis métodos para el análisis de la transacción sujeta a documentación, mismos que tienen una jerarquía para su empleo. Por lo que respecta a su descripción y prelación, se encuentran manifestadas en el citado artículo; sin embargo lo anterior será visto con mayor detalle en el capítulo XII del presente documento.

Por lo que respecta al artículo 216-Bis de la LISR contempla las transacciones de maquila realizadas conforme a los artículos 215 y 216 de la citada Ley y que para estos efectos las partes relacionadas residentes en el extranjero con las que se

llevan a cabo estas actividades no sean consideradas como establecimientos permanentes<sup>13</sup> (“EP”) en el país cumpliendo con algún requisito establecido en los diferentes incisos del presentes artículo. Lo anterior es una ventaja que las autoridades fiscales brindan a las maquiladoras en su forma de tributación, ya que para efectos de la legislación mexicana únicamente contemplaran sus contribuciones por las operaciones de fuente de riqueza mexicana siendo un gravamen definitivo y no por la universalidad de sus transacciones no importando el lugar de su generación.

En el artículo 217 de la LISR se plantea la posibilidad de considerar los ajustes en la materia de conformidad con los tratados internacionales celebrados por México y en caso de ser aceptados por la autoridad mexicana se “podrá presentar una declaración complementaria en la que se refleje el ajuste correspondiente”.

En otro tema y con relación a las consultas realizadas por la compañía, ante la autoridad fiscal mexicana, en materia de Precios de Transferencia y derivado de los *Advance Pricing Agreement* (“APA’s”), el Artículo 34-A<sup>14</sup> del CFF da la facultad

---

<sup>13</sup> Para conocer que se considera EP en la legislación mexicana véase el Artículo 2 de LISR.

<sup>14</sup> Para mayor detalle sobre los criterios que tiene el Servicio de Administración Tributaria (“SAT”) en este tema véase el Oficio Núm. 600-04-02-2012-57567; Expediente: SAT-325-04-04/2012/18; 00/2012/CFF. Concluyendo que “... las personas morales que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en México o en el extranjero, pueden ser sujetos interesados para formular las consultas a las que se refiere el artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación.”

a la citada autoridad fiscal para resolver las consultas correspondientes a la metodología aplicada en la determinación de las contraprestaciones en transacciones con Partes Relacionadas, tomando en cuenta la información, datos y documentación, necesarios para la emisión de la resolución correspondiente.

Dichas resoluciones, como se plantea en el segundo párrafo del artículo en comento, tendrán sus efectos por un periodo aproximado de cinco ejercicios fiscales o más si provienen de un procedimiento amistoso referente a los tratados internacionales aprobados por México, es decir, "... en el ejercicio en que se soliciten, en el ejercicio inmediato anterior y hasta por los tres ejercicios fiscales siguientes a aquel en que se soliciten...". Es importante considerar que dichas resoluciones y su validez se encuentra supeditada al cumplimiento de las leyes fiscales mexicanas para estos efectos; en caso de no observarse lo anterior las autoridades fiscales mexicanas tienen la facultad de negar la resolución efectuada.

No menos importante, la Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única ("LIETU") en su párrafo III del Artículo 18 y a manera de conciliación con las obligaciones consideradas en la LISR, se establece la obligación en la materia; sin embargo y dado que los impuestos son diferentes, así como la determinación tanto de sus ingresos como de sus deducciones correspondientes (el ISR considera ingresos devengados y el IETU considera flujos o *cash-flow*), generando incertidumbre

sobre los elementos para reportar lo establecido en ambos impuestos, ya que en caso de manifestarse algún ajuste en materia de Precios de Transferencia puedan afectar o no el flujo de efectivo.

En este tenor de ideas la autoridad fiscal mexicana (mediante los diferentes medios de obtención de información fiscal como son: declaraciones informativas, declaraciones anuales, dictámenes fiscales elaborados por un contador público certificado, entre otros medios por los que las compañías están obligadas) ha manifestado su interés en la documentación de los aspectos establecidos en la LISR por dichas discrepancias entre los impuestos en mención.

Como resumen a lo antes expuesto es importante considerar que la obligación es para la compañía que esencialmente consiste en la determinación los ingresos acumulables y las deducciones autorizadas, conforme a los montos que se hubieran pactado en transacciones comparables independientes, debiéndose emplear en el análisis de las transacciones en primera instancia el método previsto por la fracción I del artículo 216 de la LISR. En caso de no ser aplicable o no ser el mejor método para el análisis de la transacción intercompañía, se deberá informar el motivo de su no aplicación y continuar con los siguientes métodos establecidos (Fracciones II a VI del Artículo 216 de la LISR), demostrando que el método

empleado es el más apropiado y que refleja un análisis confiable con la información financiera empleada y los diferentes elementos obtenidos.

Si los montos pactados no cumplen con el Principio *Arm's Length* las autoridades podrán sustituirlos por los montos que se hubieran pactado con partes independientes por la misma transacción según el segundo párrafo del artículo 216 de la LISR.

En el caso de que los precios reales no sean consistentes con el rango de valores obtenido y se utilicen los que se hubieran utilizado, ello sólo tendría efectos para la LISR y por lo tanto, no generarían efectos en materia de flujo de efectivo, toda vez que la sustitución de un precio real por un precio determinado para efectos de estas operaciones, sólo se hace para determinar ingresos acumulables y deducciones autorizadas, lo cual puede llevarse a cabo en cuentas de orden, sin que se generen cuentas por cobrar ni cuentas por pagar, toda vez que el pacto entre las partes no habrá cambiado (subsistiendo incluso para la información financiera y para todos los efectos entre accionistas).

Adicionalmente para las personas físicas residentes en México también existe legislación en la materia, teniendo su fundamento en la fracción XI del artículo 133 de la LISR, que como síntesis contempla obligaciones adicionales a aquellas

personas físicas que realicen actividades empresariales<sup>15</sup> y profesionales, en caso de obtener ingresos en el ejercicio inmediato anterior por dichas actividades, mayores a un monto de \$4'000,000.00<sup>16</sup>. Por lo que respecta al fundamento en comento, consiste en obtener y conservar la documentación de las transacciones entre Partes Relacionadas como lo establece la fracción XII del el artículo 86 de la ley en comento.

---

<sup>15</sup> Para mayor detalle de las actividades empresariales véase la Fracción I del Artículo 120 de LISR, Artículo 16 del CFF.

<sup>16</sup> De ser sus ingresos inferiores al importe manifestado, dichas personas físicas no tendrán la obligación en comento según la fracción III del artículo 134 de LISR. Sin embargo es importante señalar que las personas físicas, que únicamente podrán estar, exentas de dicha obligación son las que realicen actividades empresariales; continuando la obligación para quienes presten servicios profesionales no importando el monto de sus ingresos.

## X. ¿CÓMO SE LLEVA A CABO UN ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA?

---

Si bien, conforme a lo antes expuesto, las autoridades fiscales mexicanas no señalan el orden de los elementos o la forma específica que se tenga que seguir en el estudio con el cual se deba dar cumplimiento a la documentación comprobatoria del párrafo XII del artículo 86 de la LISR (conservar la documentación que manifiesta los montos de las transacciones entre Partes Relacionadas); cuya intención es la de informar de una forma ordenada (dado el cúmulo de información requerida) a las autoridades competentes y (de una forma analítica) sobre las transacciones realizadas con Partes Relacionadas, tanto residentes en México como en el extranjero, y en el mismo sentido denotar mediante la aplicación de la mejor metodología para su análisis (*Best Method*) si estas cumplen o no con el principio de valores de mercado; sin embargo, en dicho fundamento legal, sí son planteados los elementos esenciales a ser considerados y manifestados en dicha documentación.

Derivado de lo anterior, en el artículo 34 del Código Fiscal de la Federación (“CFF”) existe la mención por parte de las autoridades fiscales sobre la recepción de consultas. Es cierto y dejar en claro que el Estudio de Precios de Transferencia

("EPT") no es una consulta, ya que es el documento de comprobación (mismo que puede ser elaborado por la propia compañía) que solicita la autoridad fiscal y en su caso acreditará el Principio *Arm's Length* por las transacciones documentadas; sin embargo las autoridades fiscales mexicanas no han expedido un formato para este tipo de documentación por tal motivo es relevante la mención del Artículo citado, ya que existen elementos que deben ser considerados.

En este tenor de ideas se podrá decir que el EPT es una especie de escrito libre que contiene situaciones reales y concretas por lo que no deberán ser empleadas cotizaciones, de ningún tipo, para documentar o aplicar alguna metodología; de ser así, la misma autoridad podrá cuestionarla y ser rechazada posteriormente, trayendo consigo un posible perjuicio a la compañía.

En el mismo sentido, el inciso 5.10<sup>17</sup> del capítulo V de las Guías emitidas, para estos efectos, por la OCDE contempla que las autoridades fiscales, para el análisis económico y documentación en general, no deberán requerir del contribuyente información de la cual no tenga el control, posesión o que no se encuentre publicada en el mercado, así como su obtención no sea legal. Por lo que se puede

---

<sup>17</sup> **Inciso 5.10, OCDE** - *"Tax administrations further should not require taxpayers to produce documents that are not in the actual possession or control of the taxpayer or otherwise reasonably available, e.g. information that cannot be legally obtained, or that is not actually available to the taxpayer because it is confidential to the taxpayer's competitor or because it is unpublished and cannot be obtained by normal enquiry or market data."*

concluir que la información que se manifieste y documente en el EPT deberá ser pública, real y concreta, lo que dará al estudio un grado de confiabilidad muy alto, tanto para las autoridades fiscales en la determinación de los ingresos acumulables y las deducciones autorizadas como para las empresas que empleen la documentación como una herramienta administrativa para la consecución de sus objetivos.

Por tal razón y con el objetivo de no llegar a cierta subjetividad por las diferentes razones de negocios, se plantea que para la realización de este documento se manifiesten los antecedentes de la compañía que cumple con la documentación, la descripción de las funciones desarrolladas, los activos empleados, los riesgos asumidos en las diferentes transacciones, las fuentes en la obtención de la información, motivos y/o formas en que se realiza su análisis económico, según la ley fiscal vigente, que deberá poder replicarse por parte de la autoridad fiscal en sus facultades de comprobación.

Sin embargo hay que tener en cuenta y manifestar que en la actualidad las compañías consideran al EPT como un simple trámite u obligación adicional que implementan las autoridades fiscales. Con ese tipo de enfoque es perceptible el malestar, tanto por el encargado de brindar la información necesaria para su análisis como por la misma compañía, al documentar dichas transacciones; siendo

que lo anterior comprende una mayor carga de trabajo, así como una erogación adicional de los recursos de la compañía; ya que no se cuenta con un área interna para su realización y con ello se deba gestionar su elaboración a un tercero.

En este orden de ideas la percepción para su realización es de vital importancia que vaya cambiando, es decir, considerando sus ventajas y por ello deberá realizarse la investigación de forma ordenada considerando los posibles elementos que configuran el monto de las contraprestaciones de cada una de las transacciones o áreas de negocio para la toma de decisiones, siendo el medio por el cual la alta dirección de la compañía y/o el grupo intercompañía tenga mayores elementos para conocer, de forma enunciativa y no limitativa, aspectos como: su impacto en el mercado, áreas de oportunidad, valuación de la eficiencia de los diferentes productos o negocios, gestión empresarial, entre otros. Lo anterior es siempre que se cuente con todos los elementos necesarios para ello.

Es importante percibir que la información planteada o manifestada en el EPT es de alta confidencialidad, misma que no deberá ser proporcionada a terceros salvo a las autoridades fiscales correspondientes mediante a sus facultades de comprobación, ya que como se expresó, contiene información sensible para la determinación de los precios y con ello las utilidades y/o ganancias de las compañías, así como las posibles estrategias de negocio. Asimismo, por

requerimientos de la autoridad fiscal competente y dado que se plantea como una herramienta de toma de decisiones dinámica, es importante sugerir que el EPT se actualice con regularidad por los diferentes aspectos económicos y empresariales que afecten en cada ejercicio fiscal.

Como síntesis de lo antes expuesto se analizarán cada uno de los apartados relevantes que contiene el EPT, así como proponer documentos que servirán de soporte, debiéndose integrar con copia en los diferentes anexos que para los efectos se establezcan, en la elaboración del EPT; mismos que se podrán reducir o ampliar en su documentación dependiendo de los requerimientos de la autoridad fiscal y de las transacciones sujetas a documentación:

***a. Análisis de la compañía***

El presente apartado en el EPT es una fotografía de la compañía, dando a conocer al lector información sobre aspectos esenciales de su actividad principal de negocios y el posible impacto que puede recibir del mercado, tanto nacional como internacional, al ejercer su actividad. Asimismo, el presente apartado, es de tal relevancia para quien se encuentre encargado de la documentación correspondiente, brindando de manera general ciertos aspectos, ya sea del mercado y/o de las Partes Relacionadas, o un panorama amplio por los cuales se

puedan sustentar el análisis de cada transacción realizada; lo anterior sin perder la objetividad requerida.

En este sentido el análisis de la compañía va más allá, es decir, no únicamente se trata de documentar aspectos de ley, sino tratar de documentar de una manera objetiva, que pueda servir como referente en una futura toma de decisiones de la alta dirección, sobre las transacciones entre Partes Relacionadas, conocer su vinculación (accionaria, comercial, estrategia de negocios<sup>18</sup>, entre otras), la representatividad de las transacciones, conocer el mercado en donde se desenvuelve (conocer sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas)<sup>19</sup> y con dicha información veraz se estará en posibilidades de documentar las transacciones de tal forma que se pueda conocer su impacto fiscal y financiero.

Derivado de lo anterior y/o en caso de estar obligado a la documentación de las transacciones llevadas a cabo con Partes Relacionadas, residentes en México y/o en el extranjero, se puede corroborar la información manifestada en el EPT mediante los siguientes documentos:

- ✓ **Acta constitutiva:** con ella se puede documentar, considerando a las compañías residentes en México, la fecha de creación de la compañía, su registro ante la

---

<sup>18</sup> Es importante que la compañía cuente con un plan de negocios donde se procure el ganar para ambas partes en dicha fusión.

<sup>19</sup> FODA – Es una herramienta de análisis de la Administración que básicamente trata de obtener un panorama general, en este caso del mercado, con objeto de las futuras toma de decisiones.

Secretaría de Relaciones Exteriores (“SRE”), su actividad principal de negocios, así como su participación accionaria. El último punto es en caso, que a la fecha de la elaboración del presente estudio, no se haya modificado dicha participación accionaria.

En caso de existir EP se deberán obtener sus estatutos sociales, contar con su Registro Público de Comercio (“RPC”) ante las autoridades correspondientes, así como conocer la fecha cuando obtuvo permiso para operar en México.

Por lo anterior, cualquier cambio generado en dicha documentación se deberá manifestar en el EPT que corresponda al ejercicio sujeto a revisión.

- ✓ **Acta de Asamblea:** su principal función es denotar quienes forman parte del órgano accionario de la compañía y su posible vinculación con otras compañías por el ejercicio fiscal bajo documentación.
- ✓ **Organigrama:** se requiere con el objeto de conocer la estructura de la compañía. Asimismo proporcionará información al responsable de la documentación en comento sobre los responsables en la toma de decisiones en dichas transacciones; dependiendo de los departamentos involucrados.
- ✓ **Registro Federal de Contribuyentes (“R.F.C.”):** es un aspecto fundamental y requisito de la autoridad fiscal para hacer saber del sujeto en la documentación.

- ✓ **Domicilio:** da a conocer su ubicación de la compañía, partiendo de la premisa que son los residentes en México (personas físicas y morales) quienes se encuentran obligados <sup>20</sup> a dicha documentación. Dicha información se encuentra en el alta del R.F.C.
- ✓ **Industria o sector y competidores:** Con un análisis objetivo, en bases de datos públicas fidedignas, se pueden tener elementos por los cuales las transacciones bajo análisis del sujeto tuvieron cierto comportamiento en el ejercicio fiscal documentado.
- ✓ **Identidad de las Partes Relacionadas:** es un requisito fundamentado en el inciso a) de la fracción XII del artículo 86 de LISR.

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

- ✓ **Transacciones sujetas a análisis<sup>21</sup>:** se da un panorama amplio, tanto en su clasificación como en su importe, de cada una de las transacciones que se están documentado en el EPT.

---

<sup>20</sup> Fracciones XII, XV del Artículo 86 LISR.

<sup>21</sup> inciso c) de la Fracción XII del Artículo 86 de LISR.

Es importante considerar que se deberán documentar y analizar la totalidad de las transacciones intercompañía, no importando el monto o frecuencia; siendo un requisito de ley, como se expresa a continuación:

“c) Información y documentación sobre las operaciones con partes relacionadas y sus montos, por cada parte relacionada y **por cada tipo de operación** de acuerdo a la clasificación y con los datos que establece el artículo 215 de esta Ley.”

### ***b. Análisis de funciones, activos y riesgos***

En Precios de Transferencia es comúnmente conocido como análisis funcional al elemento empleado en el EPT para dar a conocer, de una forma más detallada, las descripciones y características de cada una de las funciones realizadas, los activos empleados y los riesgos asumidos por cada una de las transacciones que se encuentren analizadas en el EPT.

En este orden de ideas el análisis funcional, más que un requerimiento de ley<sup>22</sup>, es una herramienta esencial que sirve como apoyo en la determinación de las contraprestaciones<sup>23</sup> de dichas transacciones; teniendo en consideración a la compañía, siendo quien reciba el ingreso o quien realice la erogación de los recursos, sujeta en la elaboración de su documentación.

---

<sup>22</sup> Inciso b), Fracción XII del Artículo 86 de LISR.

<sup>23</sup> Se puede decir que a aquella compañía que realice o tenga mayor presencia de funciones, riesgos y activos en su actividad debiera tener un mayor rendimiento o rentabilidad.

Como sustento a lo anterior se manifiesta en el libro “Precios de Transferencia – Aplicación Práctica Total, 3ª edición”<sup>24</sup> así como en las Guías de la OCDE y en la legislación fiscal mexicana vigente, que es imprescindible para el Principio *Arm’s Length* un análisis funcional o comparativo entre Partes Relacionadas y partes independientes, de los elementos que se encuentran inmersos en las diferentes transacciones que existen en el mercado; es decir, conocer: las características de los bienes y/o servicios, las funciones, elementos contractuales, el mercado y estrategias de negocios.

Lo anterior es para obtener “mejores resultados en el proceso de aplicación de ajustes económicos encauzados a aproximar el grado de comparación de las transacciones controladas e independientes”.

Por su parte y dada la infinidad de bienes o servicios que son transferidos en la actualidad entre las Partes Relacionadas, residentes en México y/o en el extranjero, siendo inspirados primordialmente por las razones de negocios del grupo de compañías, la globalización (teniendo como referencia el entorno económico/fiscal existente) mismo que se desenvuelve y tiene gran impacto entre ellas. Por tal situación es imprescindible conocer y tener en cuenta, adicional a la cuestión monetaria o fijación de los Precios de Transferencia, ¿Cuál es la

---

<sup>24</sup> Capítulo XI, Págs. 151 a 154.

transacción controlada sujeta a análisis?, ¿Qué funciones son las que realizan las partes en dicha transacción?, ¿Con qué activos cuentan?, ¿Cuáles son los riesgos que enfrentan? y con ello el objeto (bien o servicio) de la contraprestación; es decir, si nos encontramos en presencia de una enajenación de un bien tangible o intangible (regalías, patentes, marcas, entre otras), una prestación de un servicio que no implique la transferencia de conocimiento o sí, un arrendamiento (podrá ser tangible o intangible), financiamientos entre las partes, entre otros.

Con objeto de la presente investigación y de encontrar los elementos adecuados adicionales a los establecidos en la Fracción I del Artículo 215 de LISR, mismos que podrán variar dependiendo de las características de la transacción controlada bajo análisis y del mercado; mismos que permitan la comparabilidad en materia de Precios de Transferencia, así como un mejor desarrollo del análisis funcional, es importante realizar subdivisiones con algunas características y elementos<sup>25</sup> que se deben considerar para la elaboración del EPT por las diferentes funciones en la transacción de bienes y/o servicios, activos empleados y riesgos asumidos, mismas que se proponen a continuación:

---

<sup>25</sup> Estas características y elementos pueden variar, es decir, no son únicos ni excluyentes ya que se tendrá que observar y corresponder a la actividad desempeñada por la compañía y de la misma transacción sujeta a análisis.

### **i. Funciones:**

- Investigación y desarrollo,
- Procesos de producción,
- Compras y proveedores,
- Ventas y clientes,
- Publicidad y mercadotecnia,
- Recursos Humanos o Capital Humano,
- Logística o distribución o transportación del producto.

### **ii. Activos:**

- Activo Fijo,
- Inventario,
- Cuentas por cobrar,
- Intangibles:
  - Patentes,
  - Marcas,
  - Crédito Mercantil,
  - Licencias,
  - Planos,
  - *Know How*,
  - entre otros.

### **iii. Riesgos:**

- Mercado,
- Responsabilidad en el producto o servicio,
- Inventario,
- Cobranza,
- Geográficos,

- Financiero,
- Tipo de Cambio,
- Legales o Contractuales,
- Laborales,
- Operativos,
- Sistemas de Información (por sus siglas en inglés “IT”).

### ***c. Análisis Económico***

El artículo 216 de la LISR permite a las compañías emplear y/o desarrollar diferentes metodologías con el objetivo de determinar si el Precio de Transferencia, por las diferentes transacciones controladas realizadas, cumplen con el Principio *Arm's Length*. Dichas metodologías se encuentran señaladas en las Guías emitidas por la OCDE, lo cual significa que las compañías residentes en México pueden utilizar métodos transaccionales tradicionales y aquellos basados en utilidades.

Por su parte las Guías antes mencionadas recomiendan varios métodos para determinar el precio o monto de la contraprestación en operaciones controladas que, cuando se aplican correctamente, dan como resultado un precio de mercado. Las autoridades fiscales se basarán en estos métodos para determinar si los términos y condiciones de las operaciones controladas de la compañía son consistentes con el Principio *Arm's Length*.

El inciso 1.33 de las Guías de la OCDE señalan que la aplicación del principio de valor de mercado o *Arm's Length Principle*, generalmente, se basa en una comparación de los precios o márgenes utilizados u obtenidos en transacciones controladas con los utilizados u obtenidos por partes independientes o terceros que participan en las mismas operaciones o en operaciones con un grado de comparabilidad similar. Con el fin de que dichas comparaciones de precios o márgenes sean útiles, las características económicamente relevantes de las operaciones comparadas deben ser idénticas o por lo menos suficientemente similares; mismas que permitan la aplicación de ajustes razonablemente precisos a cualquier diferencia en dichas características.

De la misma manera en los incisos 1.38 a 1.63 de las Guías de la OCDE se indica que diversos factores pueden influir en el grado de comparabilidad de las operaciones. Entre esos factores se encuentran los siguientes:

- Las características de los bienes o servicios comprados o vendidos.
- Las funciones desempeñadas por las partes en las operaciones (tomando en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos).
- Los términos y condiciones contractuales.
- Las circunstancias económicas de las partes y las estrategias de negocio utilizadas.

La importancia de cada uno de esos factores al establecer la comparabilidad dependerá de la naturaleza o esencia de la transacción comparable y del mejor método empleado para la determinación del Principio *Arm's Length* en dicha transacción. Es importante resaltar que el método utilizado para determinar el precio de mercado dependerá, en gran medida, de la comparabilidad de los factores mencionados en el inciso b) del presente capítulo y antes expuestos en párrafos anteriores; mismos que se encuentran inmersos en la transacción controlada.

Pueden utilizarse como comparables las transacciones o compañías no relacionadas que no son exactamente iguales si se pueden ajustar las diferencias fundamentales (es decir, aquellas que afectan de forma razonable la contraprestación)<sup>26</sup>. A medida que aumenta el grado de comparabilidad entre la transacción o las compañías potencialmente comparables, también aumenta la confiabilidad del análisis en materia.

En ninguna parte de la legislación fiscal vigente se manifiesta que únicamente se deberá emplear un método para el análisis de las transacciones controladas; sin embargo sí hacen mención del mejor método en el análisis o *Best Method*.

Derivado de lo anterior se puede asumir que la utilización de varias metodologías

---

<sup>26</sup> Tercer párrafo del artículo 215 de LISR – "...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 ..."

no está prohibido en caso que se quiera dar un mayor sustento o importancia al *Best Method* y con ello demostrar el cumplimiento del Principio *Arm's Length* en transacciones controladas para efectos de dicha legislación.

Las compañías residentes en México deben utilizar la metodología más apta que proporcione la medida más confiable de un resultado independiente conforme a los hechos y circunstancias existentes. En caso de no ser posible o en transacciones complejas las Guías de la OCDE en su apartado 2.11<sup>27</sup> contemplan que cuando un método no pueda dar una conclusión sobre el Principio *Arm's Length*, existe la flexibilidad de emplear varios métodos para su implementación en conjunto, considerando su fiabilidad con la evidencia de la documentación disponible y las circunstancias de cada caso.

En el capítulo II de las Guías de la OCDE (titulado "*Transfer Pricing Methods*") recomiendan diversos métodos para determinar el precio o monto de la contraprestación en transacciones celebradas entre partes relacionadas que pueden emplearse para evaluar si las operaciones entre miembros del grupo controlado se pactaron a precios de mercado, haciendo la mención de

---

<sup>27</sup> OCDE "... However, for difficult cases, where no one approach is conclusive, a flexible approach would allow the evidence of various methods to be used in conjunction. In such cases, an attempt should be made to reach a conclusion consistent with the arm's length principle that is satisfactory from a practical viewpoint to all the parties involved, taking into account the facts and circumstances of the case, the mix of evidence available, and the relative reliability of the various methods under consideration ..."

metodologías tradicionales (*“Traditional Transaction Methods”*) y utilidades transaccionales (*“Transactional Profit Methods”*).

#### ***d. étodos de Precios de Transferencia***

Cualquiera de los métodos siguientes, que también se establecen en el Artículo 216 de la LISR, pueden utilizarse para probar las transacciones controladas:

##### ***1. Métodos tradicionales:***

- 1.1. Método de Precio Comparable no Controlado (“PCNC”),
- 1.2. Método de Precio de Reventa (“PR”),
- 1.3. Método de Costo Adicionado (“CA”),

##### ***2. Métodos transaccionales:***

- 2.1. Método de Partición de Utilidades (“PU”),
- 2.2. Método Residual de Partición de Utilidades (“RPU”), y
- 2.3. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación (“MTUO”).

A continuación se exponen con mayor detalle dichos métodos.

#### ***d.1. PCNC o “Comparable Uncontrolled Price Method – CUP”***

De acuerdo con los Lineamientos de la OCDE, el método de precio comparable no controlado (“PCNC”) proporciona la mejor evidencia de un precio de mercado.

Cuando se emplea el método PCNC, el precio unitario cobrado por el bien tangible transferido en una operación controlada se compara con el precio unitario cobrado

por el mismo bien tangible (o uno muy similar) transferido en una operación no controlada comparable.

El PCNC tiene dos fuentes posibles. La primera es que el contribuyente venda la misma cantidad de producto, en los mismos términos y en los mismos mercados a partes independientes (un interno comparable). La segunda es que otros contribuyentes vendan la misma cantidad del mismo producto, en los mismos términos y mercados, a partes independientes (un precio comparable exacto no controlado).

Sin embargo, debe tenerse cuidado al utilizar un comparable interno como base para determinar el precio o monto de la contraprestación en operaciones celebradas entre partes no relacionadas. Por ejemplo, las ventas incidentales de un producto a terceros podrían no ser indicio de un precio de mercado para el producto.

Las operaciones pueden funcionar como comparables a pesar de que haya diferencias entre ellas y las operaciones pactadas a precio de mercado, siempre y cuando las diferencias puedan medirse razonablemente y se pueda hacer un ajuste adecuado para eliminar los efectos de tales diferencias.

Al determinar si las operaciones controladas son o no comparables, los Lineamientos de la OCDE señalan que, además de la comparabilidad de

productos, debe prestarse atención al efecto en el precio de otras funciones comerciales más amplias. Deben analizarse los bienes o servicios transferidos, las funciones desempeñadas, los términos contractuales, las condiciones económicas y los riesgos contraídos. Los Lineamientos de la OCDE también señalan que deben aplicarse ajustes a la información para que pueda utilizarse apropiadamente con el método PCNC. La confiabilidad relativa del PCNC resulta afectada por el grado de precisión con que tales ajustes puedan hacerse para lograr la comparabilidad.

#### ***d.2. PR o "Resale Price Method – RPM"***

El PR es conceptualmente similar al CA ya que se basa en comparaciones de los márgenes brutos. Conforme a este método, se conoce el precio de venta a terceros, y se determina un ingreso supuesto por las funciones que desempeña el vendedor remitiéndose a las ventas que éste hace a terceros o al ingreso obtenido por personas que realizan la misma función o una similar y que venden bienes o servicios similares que el vendedor, a partes independientes.

En otras palabras, el método de PR compara el margen de utilidad bruta obtenido por el distribuidor (en relación con la operación controlada) con el margen bruto obtenido por el mismo distribuidor o por uno similar en una operación comparable no controlada. Los Lineamientos de la OCDE señalan que para fines de este

método, una operación no controlada es comparable con una operación controlada si se cumple una de dos condiciones: (1) ninguna de las diferencias (si hay alguna) entre las operaciones que se comparan o entre las personas que realizan dichas operaciones podría afectar fundamentalmente el margen del precio de reventa en un mercado abierto; o (2) pueden hacerse ajustes razonablemente precisos para eliminar los efectos fundamentales de tales diferencias. Al hacer comparaciones para fines del método de PR, normalmente se requieren menos ajustes para explicar diferencias en el producto que conforme al método de PCNC, debido a que es menos probable que diferencias pequeñas en el producto afecten los márgenes de utilidad, como sucede con el precio.

Dado que la utilidad bruta de un distribuidor compensa de las actividades de reventa que realiza en relación con los productos sometidos a análisis, la comparabilidad bajo el PR es particularmente dependiente de la similitud de funciones realizadas, de los riesgos contraídos y los términos contractuales de las operaciones controladas y de las no controladas comparables (o deben hacerse ajustes para explicar los efectos de cualquiera de tales diferencias).

### ***d.3. CA o "Cost Plus Method – CPM"***

Conforme al CA, se conocen los costos incurridos por proporcionar un producto o servicio. Se determina un aumento sobre los costos de mercado a partir de la

cantidad de producto o producto similar que el contribuyente venda a terceros en operaciones comparables, o del aumento obtenido por contribuyentes no relacionados en operaciones comparables con terceros. En otras palabras, el método de CA compara el margen de utilidad bruta obtenido por el fabricante con la operación controlada con los márgenes de utilidad bruta obtenidos por fabricantes similares no controlados cuando determinan el precio de bienes similares a distribuidores similares no controlados (en operaciones comparables no controladas).

Los Lineamientos de la OCDE señalan que una operación no controlada es comparable con una operación controlada para fines del costo adicionado si se cumple una de estas dos condiciones: (1) ninguna de las diferencias (si hay alguna) entre las operaciones comparadas o entre las personas que realizan dichas operaciones afecta fundamentalmente el aumento al costo adicionado en el mercado abierto, o (2) si pueden hacerse ajustes razonablemente precisos para eliminar los efectos fundamentales de tales diferencias.

Al hacer comparaciones con el método de CA, normalmente se requieren menos ajustes para explicar diferencias en el producto que al utilizar el método de PCNC, debido a que es menos probable que diferencias pequeñas en el producto afecten realmente los márgenes de utilidad, como sucede con el precio.

Cuando se utiliza este método, es importante determinar adecuadamente el costo. Cuanto más comparables sean los productos y/o funciones, más probable es que el CA arroje una aproximación adecuada del precio de mercado. Los principios de este inciso también se aplican a la prestación de servicios. Cuando el costo no se determina con precisión, tanto el aumento (que es un porcentaje del costo) como el precio o monto de la contraprestación en operaciones celebradas entre partes relacionadas (que son la suma del costo y el aumento) puede ser erróneo. Debe calcularse el costo de acuerdo con principios contables generalmente aceptados para el ramo en el país en cuestión, al margen de que se utilice otro cálculo del costo en el país extranjero.

También es importante asegurarse de que la base del costo al cual va a aplicarse el aumento sea comparable con la base del costo de las operaciones del tercero que sirven como comparables. Por ejemplo, como se señala en el inciso 2.37 de los Lineamientos de la OCDE, tal vez sea necesario hacer ajustes al costo cuando una persona arrienda sus activos del negocio mientras que otra es propietaria.

Dado que la utilidad bruta de un fabricante compensa las funciones de producción que realiza en relación con el(los) producto(s) sometidos a análisis, la comparabilidad en el método de costo adicionado depende particularmente de la similitud de las funciones realizadas, de los riesgos contraídos y de los términos

contractuales de las operaciones controladas y las operaciones no controladas comparables (o, en su defecto, deben realizarse ajustes para explicar los efectos de cualquiera de tales diferencias).

Cuando se determina la comparabilidad entre una operación controlada y una no controlada, ambas deben involucrar un bien intangible igual o comparable.

Además, las condiciones económicas y los términos contractuales en torno a la operación controlada y la no controlada deben ser muy similares (o hacerse ajustes para explicar cualquier diferencia fundamental). Al determinar la comparabilidad, el bien intangible en la operación controlada y la no controlada debería: (1) utilizarse en relación con productos o procesos similares dentro del mismo ramo o mercado general, y (2) tener un potencial de utilidad similar.

#### ***d.4. PU o "Transactional Profit Split Method – TPS"***

El método PU puede aplicarse cuando las operaciones de dos o más partes no independientes se encuentran tan integradas que resulta difícil evaluar sus operaciones a título individual y, por lo tanto, impiden aplicar los métodos de operación tradicionales.

El primer paso al utilizar el método de PU consiste en determinar la utilidad total que las partes obtienen de sus operaciones integradas. La utilidad que se va a distribuir generalmente es la utilidad de operación aunque, en algunos casos,

podría ser apropiado distribuir la utilidad bruta. La utilidad se distribuye entre las partes con base en circunstancias que valdría la pena considerar si los resultados de un análisis con un método determinado en el valor relativo de sus aportaciones en las operaciones no independientes, tomando en cuenta las funciones realizadas, los activos utilizados y los riesgos contraídos por cada parte relacionada.

La utilidad de operación combinada debe obtenerse de la menor actividad de negocios identificable realizada por los contribuyentes controlados que incluya a las operaciones controladas (de las cuales se tenga información). El valor relativo de la aportación de cada parte relacionada para el éxito del negocio debe determinarse de manera que refleje las funciones realizadas, los riesgos contraídos y los recursos empleados por cada entidad participante.

En todos los casos en los que se aplique el PU, deberá elaborarse y documentarse plenamente un análisis detallado de las funciones realizadas por las partes involucradas en la operación. No es aceptable asignar a cada parte el mismo rendimiento sobre sus respectivos activos.

#### *d.5. RPU*

Siempre que sea posible determinar el rendimiento sobre las funciones realizadas por las partes relacionadas considerando la información comparable, se prefiere la aplicación del método RPU a otros tipos de análisis basados en el método de PU.

El método de RPU distribuye la utilidad de operación conjunta de los contribuyentes involucrados en las operaciones controladas sometidas a análisis utilizando un procedimiento de dos pasos. La partición residual de las utilidades se hace en dos etapas después de determinarse la utilidad total que va a distribuirse.

La primera etapa consiste en distribuir el rendimiento entre cada parte por las funciones fácilmente identificables (por ejemplo, fabricación o distribución) tomando como base el rendimiento normal obtenido a partir de información comparable. Por lo tanto, los rendimientos por esas funciones no explicarán los rendimientos atribuibles a los bienes intangibles utilizados por las partes. En la segunda etapa, se determina el rendimiento atribuible a los bienes intangibles distribuyendo la utilidad (o pérdida) remanente entre las partes. Esto se basa en un análisis de los hechos y circunstancias que indiquen cómo este remanente se habría distribuido entre partes independientes.

Al determinar la metodología de prueba más importante que deben considerar los contribuyentes son los siguientes:

El grado comparabilidad entre la operación o elementos comparables no controlados.

La integridad y exactitud de los datos utilizados en el análisis la confiabilidad de los supuestos utilizados en relación con el método, y la sensibilidad de los resultados a las deficiencias en los datos o los supuestos (dependiendo de la metodología empleada).

En ciertas circunstancias valdría la pena considerar si los resultados de un análisis con un método determinado son congruentes con los resultados del análisis realizado con otro método. Si hay incongruencia en los resultados con dos o más métodos, debe utilizarse un tercer método para decidir cuál es correcto.

#### ***d.6. MTUO o “Transactional Net Margin Method – TNMM”***

El MTUO puede utilizarse para determinar si el precio o monto de la contraprestación en operaciones de tangibles, intangibles y servicios celebrados entre partes relacionadas. Si bien este método compara la rentabilidad de las operaciones controladas con operaciones no controladas comparables, en la práctica esto rara vez ocurre debido a que es difícil determinar la rentabilidad de las operaciones no controladas comparables. Más bien, quienes utilizan este método comparan la rentabilidad de los contribuyentes controlados o de una de sus unidades de negocios con la rentabilidad de contribuyentes no controlados

comparables. El participante en la operación controlada cuya rentabilidad sea sujeta a estudio se conoce como “la parte analizada o *tested*”. La parte analizada es la unidad de negocios o segmento del contribuyente controlado cuya rentabilidad resulta más afectada por las operaciones controladas. En la mayoría de los casos, la parte analizada será el menos complejo de los contribuyentes controlados y la parte: (1) cuya utilidad atribuible a las operaciones controladas pueda verificarse utilizando la información más confiable, (2) que requiera el menor número de ajustes, y (3) de la que pueda encontrarse información confiable sobre comparables no controlados. Cuando la rentabilidad de la parte probada cae dentro del rango de independencia determinado por la rentabilidad de los contribuyentes no controlados comparables, todas las operaciones controladas de la parte probada se considerarán independientes.

Aunque el MTUO compara las utilidades de operaciones controladas y comparables, en la práctica esto rara vez sucede, ya que es muy difícil determinar las utilidades de las operaciones comparables, en su lugar se comparan las utilidades de las operaciones controladas o una de sus unidades de negocios con las utilidades de contribuyentes comparables. Los participantes en operaciones controladas cuyas utilidades están siendo analizadas son conocidos como “la parte analizada o *tested*”. En la mayoría de los casos, la parte analizada debe ser

la menos compleja de los contribuyentes comparables, y será la parte a la que se le atribuya que sus utilidades puedan ser mejor verificadas utilizando los datos disponibles que requieran los mínimos ajustes y que sea más fácil localizar los datos de los comparables. Si el margen de utilidad de la parte analizada es consistente con el rango de valores de los comparables, entonces la parte probada será consistente.

Como el MTUO se apoya en la comparación de márgenes netos, un estándar de comparabilidad debe alcanzarse para que el método sea adecuado. Es importante mencionar que otros factores distintos de los precios transferidos pueden afectar en diferencias entre los márgenes netos. Donde las diferencias entre la situación del contribuyente y la de los comparables pueden ser medidas, deben realizarse los ajustes apropiados para asegurar un estándar más alto de comparación. La falta de consideración de estas diferencias o el no realizar los ajustes necesarios puede ocasionar que este método no produzca una estimación razonable de un rango de independencia.

Dado que el método de MTUO no toma en cuenta las operaciones controladas reales de la parte probada, no se requiere la información específica del producto que es necesaria para aplicar los métodos de PCNC, PR o CA. Más bien, se utiliza dado que el método de MTUO no toma en cuenta las operaciones controladas

reales de la parte probada, no se requiere la información específica del producto que es necesaria para aplicar los métodos de PCNC, PR o CA. Más bien, se utiliza información financiera relacionada con la parte probada. Para determinar la rentabilidad de la parte probada y los contribuyentes no controlados comparables, deben utilizarse indicadores de nivel de rentabilidad (“INR”) o indicadores del margen de utilidad neto tales como el rendimiento sobre activos o la utilidad de operación sobre ventas. En lo que se refiere a la parte probada, el INR utilizado debe aplicarse únicamente a la información financiera que corresponde a las operaciones sometidas a análisis.

La comparabilidad de los contribuyentes controlados y no controlados es particularmente dependiente de los recursos utilizados y los riesgos contraídos. Asimismo, es importante considerar las funciones desempeñadas por la parte probada y los contribuyentes no controlados comparables. Por consiguiente, es importante realizar un análisis funcional del contribuyente controlado y los contribuyentes comparables.

***e. Anexos***

Se deberán integrar por copia de los documentos (actas, facturas, contratos, búsquedas en bases de datos públicas, información financiera correspondiente, entre otros) que darán un mayor sustento a lo que se expone o manifiesta en el EPT correspondiente.

## XI. COMPARABILIDAD

---

Para poder tener una opinión, en materia de Precios de Transferencia, sobre si las transacciones llevadas a cabo entre Partes Relacionadas, residentes en México y/o en el extranjero, cumplen con el *Arm's Length Principle*; es decir, que se encuentran pactadas como si fueran partes independientes quienes interactúan en el mercado libre (*win/win*), es de suma importancia considerar los diferentes factores y/o circunstancias que afectan al establecimiento de precios o montos de las contraprestaciones (por cada una o totalidad) de las transacciones controladas con las que se desenvuelven las Partes Relacionadas en dicho mercado; inicialmente visualizándose dentro del análisis funcional y que posteriormente tendrán un mayor sustento al ser cuantificadas en el análisis económico.

### ***a. Aplicación del Principio Arm's Length***

El objetivo o planteamiento del *Arm's Length Principle* es dirimir si las transacciones sujetas a revisión son simuladas para el traslado u obtención de beneficios tanto a/de otras compañías del mismo grupo como a/de territorios de baja imposición fiscal (comúnmente también conocidos como Regímenes Fiscales Preferentes - "REFIPRES") y en este sentido dar cumplimiento a ciertos elementos en materia fiscal y económica en el ámbito internacional y nacional, que en forma

enunciativa y no limitativa, se pueden considerar la: legalidad o seguridad jurídica, transparencia fiscal y buena competencia mercantil.

La evaluación de lo anterior no es una labor sencilla, ya que se debe tomar en cuenta la comparabilidad de: las diferentes actividades económicas ofertadas y/o demandadas en el mercado actual considerando las funciones, activos y riesgos, la temporalidad del documento, los diferentes elementos que afectan al mercado en el periodo de análisis, así como la Información Financiera emitida por las diferentes empresas para emplearse en su análisis y documentación; siendo que su certeza y confiabilidad<sup>28</sup> (de la citada información) es responsabilidad de cada empresa involucrada, es decir de la *tested* y de las compañías potencialmente comparables.

Como ejemplos a lo antes expuesto, se puede decir que la Empresa ABC, S.A. de C.V., una empresa totalmente mexicana y que no cuenta con Partes Relacionadas en el extranjero sino sólo nacionales, siendo su actividad principal de negocios la manufacturación de raquetas, tenga diferencias con sus posibles competidores en aspectos como: el sector de mercado específico a quienes dirigen el producto o

---

<sup>28</sup> La práctica de PT no debe considerarse como una auditoría de Estados Financieros; si bien sí se analizan y documentan las actividades económicas desarrolladas por la empresa en un periodo determinado, que posteriormente afectarán a diferentes Estados Financieros, no es competencia de PT avalar que dichas actividades o transacciones se encuentren registradas en la contabilidad de manera correcta. Sin embargo dicha práctica puede observar o prevenir posibles errores y/o fraudes fiscales.

*target*, los materiales empleados en la manufactura de las diferentes raquetas, la procedencia de las materias primas (importaciones), las diferentes maquinarias y equipos usados en su elaboración, la forma de distribución o logística de sus productos (por los cuales pueda incurrir en diferentes costos), la rotación de sus inventarios, los importes erogados en su publicidad, las garantías otorgadas al consumidor o su responsabilidad ante el producto, el número de raquetas devueltas por consumidores insatisfechos, entre otros. De la misma manera, no sin dejar de considerar los elementos anteriores, la Compañía XYZ, S. de R.L. de C.V. es un establecimiento permanente en México de una empresa extranjera y cuenta con diferentes partes relacionadas en el extranjero; dicha compañía es una farmacéutica dedicada a la creación y elaboración de novedosos medicamentos considerando potenciales diferencias en la comparabilidad de: los montos de las regalías<sup>29</sup> por activos intangibles (patentes, marcas, entre otros) con los que se cuenten, los contratos establecidos para estos efectos y sus garantías, los hábitos de consumo del sector *target*, los importes empleados en su área de Investigación y Desarrollo (*Research & Development* - "*R&D*"), la asistencia técnica o el traslado de conocimientos no patentables o *Know How*<sup>30</sup>, las Normas Contables en la presentación de la Información Financiera (tanto mexicanas como

---

<sup>29</sup> Para una mayor definición y tratamiento de las regalías según la legislación fiscal mexicana vigente véase el Artículo 15-B del CFF.

<sup>30</sup> Véase el cuarto párrafo del Artículo 15-B del CFF.

extranjeras) sean compatibles, la probable influencia regulatoria por las autoridades de salubridad competentes sobre las materias primas empleadas en los fármacos, el plan de negocios y su desarrollo, entre otros.<sup>31</sup>

Por tales motivos, es importante que el encargado de la elaboración de la documentación correspondiente, así como el responsable de su defensa cuenten con elementos sólidos y definidos de las diferentes transacciones controladas realizadas, su entorno, del apoyo corporativo y de los diferentes departamentos involucrados en su desarrollo; ya que dichos elementos podrán ser empleados para documentar, dirimir o solventar (ante cualquier autoridad fiscal competente) la afectación en la comparabilidad de los bienes, servicios y/o diferentes actividades económicas desempeñadas de una manera tanto funcional como económica; teniendo como consecuencia su minimización o que no se vea afectada la compañía por la diversidad de los mismos ante una posible revisión.

### ***b. ¿Qué se debe entender por comparabilidad?***

En concordancia con lo anterior la legislación fiscal mexicana vigente establece en su tercer párrafo del Artículo 215 de LISR que las transacciones son comparables

---

<sup>31</sup> Es importante manifestar que los elementos para conocer la comparabilidad en materia de PT, antes expuestos, son sólo ejemplos que puede considerarse por cualquier compañía o no; dependiendo de su actividad de negocios y las transacciones contraladas realizadas. Dichos elementos no deben considerarse en un orden específico y limitativo.

siempre y cuando no se afecte significativamente<sup>32</sup> la contraprestación pactada o el margen de utilidad y en su caso, estas diferencias sean eliminadas con ajustes razonables.

Los citados conceptos pudieran considerarse que dejan en incertidumbre, por parte del legislador, al encargado de elaborar la documentación o de la defensa correspondiente; apeándose al criterio de la autoridad (mediante la consulta en medios que disponga la autoridad competente para esos efectos) por no manifestarse los significados de **significativamente** y **ajustes razonables**.

Por su parte, en dicho precepto legal sí se manifiestan algunos elementos a ser considerados para las distintas transacciones, pero no se concluye (de una manera matemática) como se deberá valorar la diferencia de los elementos y/o el rango de la importancia de dichas diferencias para, en su caso, la aplicación de un ajuste (como se manifestó anteriormente, quedará a un sólo criterio).

Por lo expuesto anteriormente, se puede inferir que en la legislación fiscal mexicana vigente no existe un parámetro por el cual se considere si las diferencias

---

<sup>32</sup> Según la Real Academia de la Lengua Española el posible alcance de *significativo* (conforme a las diferentes fuentes del derecho mexicano) es "que tiene importancia por representar o significar algo"; sin embargo no se llega a una conclusión del peso que las diferencias puedan tener sobre la transacción bajo análisis ya que existen una diversidad de elementos a ser considerados.

en la comparabilidad, de los diferentes bienes y/o servicios, son significativas y/o requieren de algún ajuste razonable.

Sin embargo en el inciso D del Capítulo I de las Guías de la OCDE se establece, adicional a lo anterior, una base para el análisis de comparabilidad; dentro del cual se deberá considerar que una compañía, buscará dentro de las opciones reales de negocio, el beneficio que le sea más atractivo<sup>33</sup>. Así mismo el inciso 3.3 de las Guías en mención observan que (tanto las empresas como las autoridades fiscales competentes) en el uso de comparables que sustentan el análisis de las transacciones en la materia, deberán aportar suficiente información soporte para cualquier parte interesada con objeto de evaluar su confiabilidad, entendiéndose que los documentos e información empleada en el análisis es de acceso público.

*“3.3 In order for the process to be transparent, it is considered a good practice for a taxpayer that uses comparables to support its transfer pricing, or a tax administration that uses comparables to support a transfer pricing adjustment, to provide appropriate supporting information for the other interested party (i.e. tax auditor, taxpayer or foreign competent authorities) to be able to assess the reliability of the comparables used. ...”*

La definición proporcionada en el inciso 3.1 del Capítulo III de las Guías de la OCDE es la siguiente:

---

<sup>33</sup> **1.34, OCDE** – *“Independent enterprises, when evaluating the terms of a potential transaction, will compare the transaction to the other options realistically available to them, and they will only enter into the transaction if they see no alternative that is clearly more attractive. For example, one enterprise is unlikely to accept a price offered for its product by an independent enterprise if it knows that other potential customers are willing to pay more under similar conditions. ...”*

“... By definition, a comparison implies examining two terms: the controlled transaction under review and the uncontrolled transactions that are regarded as potentially comparable. ...”

***c. Elementos a ser considerados para la comparabilidad en la aplicación del Best Method***

Dicha definición únicamente implica que la comparación se establece entre el análisis de la transacción sujeta a documentación con referencia al conjunto de transacciones independientes potencialmente comparables<sup>34</sup>. Sin embargo existen cinco factores importantes en la comparación, es decir, factores que afectan a la transacción controlada y los que afectan a las transacciones comparables, que posteriormente ayudaran a determinar, de una manera analítica, el mejor método (*Best Method*) a ser empleado en el análisis.

En concordancia con lo anterior, el inciso 3.4 de las Guías establece un procedimiento típico <sup>35</sup>, en nueve pasos (*steps* <sup>36</sup>), que se transcriben a continuación:

---

<sup>34</sup> Es importante tomar en cuenta que ciertas transacciones independientes no cuenten con un grado de aproximación o comparabilidad con respecto a otras por lo que tendrán que ser eliminadas.

<sup>35</sup> Es importante notar que dicha metodología de análisis se considera como una buena práctica para desarrollar un parámetro de comparabilidad entre las diferentes transacciones; no significándose que, dependiendo de la información disponible y las características de la misma, no puedan existir diferentes procesos para la identificación del Arm's Length Principle.

<sup>36</sup> **Chapter III: Comparability Analysis**; págs. 108 - 109, OCDE<sup>®</sup> 2010.

*“ Step 1: Determination of years to be covered.*

*Step 2: Broad-based analysis of the taxpayer's circumstances.*

*Step 3: Understanding the controlled transaction(s) under examination, based in particular on a functional analysis, in order to choose the tested party (where needed), the most appropriate transfer pricing method to the circumstances of the case, the financial indicator that will be tested (in the case of a transactional profit method), and to identify the significant comparability factors that should be taken into account.*

*Step 4: Review of existing internal comparables, if any.*

*Step 5: Determination of available sources of information on external comparables where such external comparables are needed taking into account their relative reliability.*

*Step 6: Selection of the most appropriate transfer pricing method and, depending on the method, determination of the relevant financial indicator (e.g. determination of the relevant net profit indicator in case of a transactional net margin method).*

*Step 7: Identification of potential comparables: determining the key characteristics to be met by any uncontrolled transaction in order to be regarded as potentially comparable, based on the relevant factors identified in Step 3 and in accordance with the comparability factors set forth at paragraphs 1.38-1.63.*

*Step 8: Determination of and making comparability adjustments where appropriate.*

*Step 9: Interpretation and use of data collected, determination of the arm's length remuneration.”*

Los primeros dos procedimientos proporcionan una fotografía o visualización, en un determinado tiempo, del entorno económico de la transacción sujeta a análisis y de la compañía en general, es decir, se consideran tanto el periodo en el cual se realiza la transacción como un análisis de su contexto; mismo que puede estar inspirado en diferentes presiones (tanto internas como externas) por parte de diversos actores como pueden ser: los proveedores, clientes, administración o por los propios accionistas. Estos últimos son con relación a los rendimientos, sustentabilidad de las mismas, su creación de valor o ventajas competitivas en un entorno globalizado. En consecuencia el tercer paso propone la comprensión de la

transacción desde su esencia, para lo cual se pueden considerar las preguntas siguientes:

- ✓ ¿Qué transacción se realiza y cuál es el objeto de la misma?
- ✓ ¿Cuáles procesos se llevan a cabo para generar el bien o servicio?
- ✓ ¿Cómo y dónde se desarrollan dichos procesos?
- ✓ ¿Quiénes son los involucrados en el proceso (internos y externos)?

Parte fundamental en considerar la utilización del *Best Method* o el método a ser empleado para, en su caso, concluir que la transacción cumple con el *Arm's Length Principle* se encuentra en el cuarto paso de las Guías en mención. Para estos efectos se plantean los siguientes pasos para identificar el mejor método:

- Para la aplicación de cualquier método de Precios de Transferencia es importante contar con la información adecuada para su documentación<sup>37</sup>, bajo un conocimiento específico e investigación de la transacción realizada, considerando la prelación de los métodos según la LISR<sup>38</sup>. Dicho descarte iniciará con el PCNC para en su caso terminar en el MTUO.

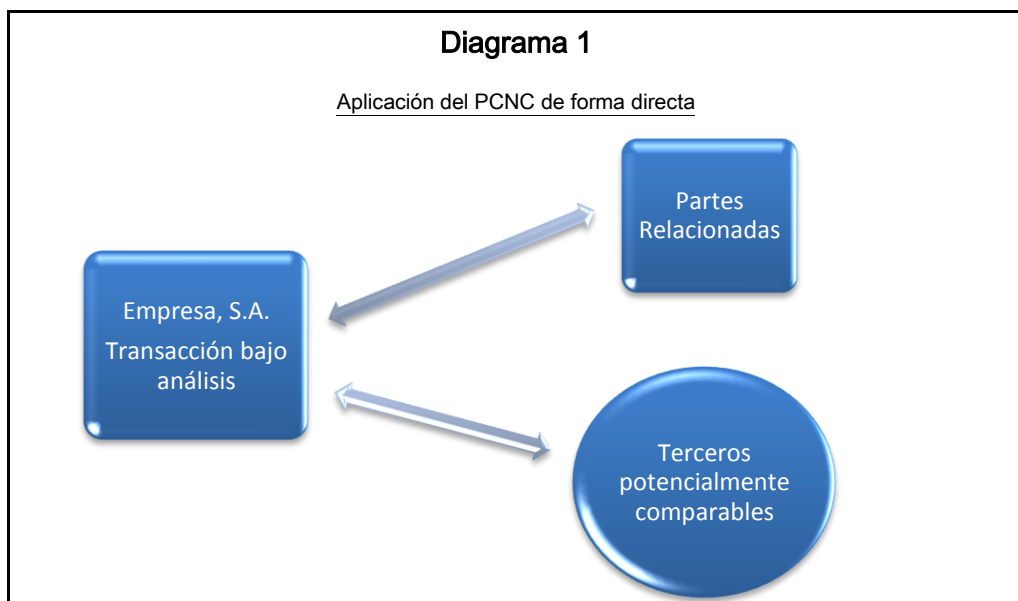
---

<sup>37</sup> Para que sea aplicable cualquier método de Precios de Transferencia, este deberá contar con grado de comparabilidad adecuado tanto por el objeto de la transacción (calidad, dimensiones, número de artículos, entre otros) como por la forma en que se realizan los diferentes procesos con partes relacionadas y terceros.

<sup>38</sup> Artículo 216 de la LISR.

## A. Aplicación del PCNC

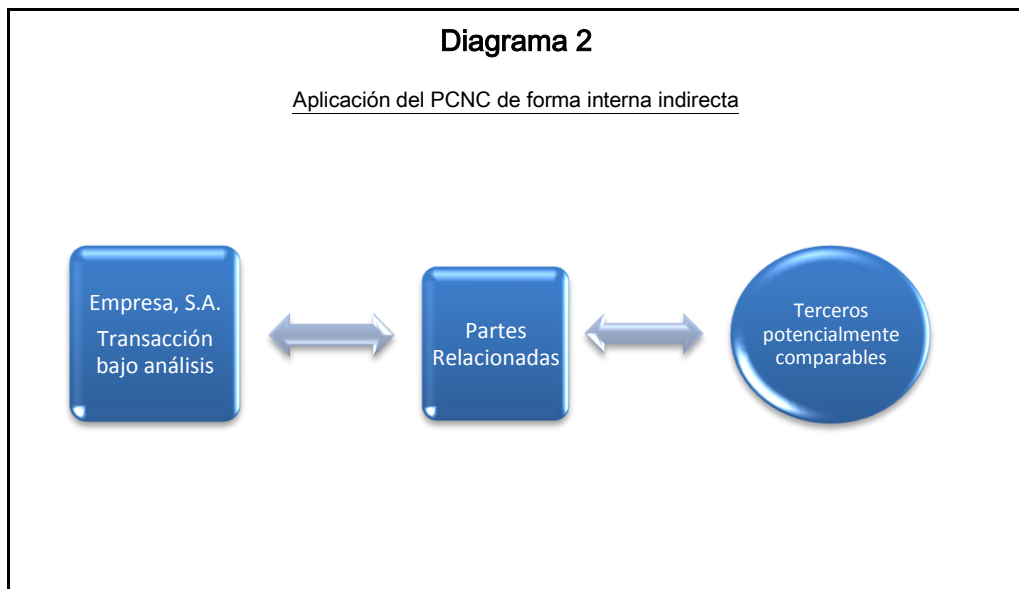
- 1) La mejor manera de aplicar el primer método de Precios de Transferencia es por medio de una comparación directa entre los ingresos/gastos realizados con partes relacionadas y con terceros, derivados de productos o servicios idénticos y/o similares<sup>39</sup> bajo el mismo periodo de tiempo y circunstancias similares de negocio.



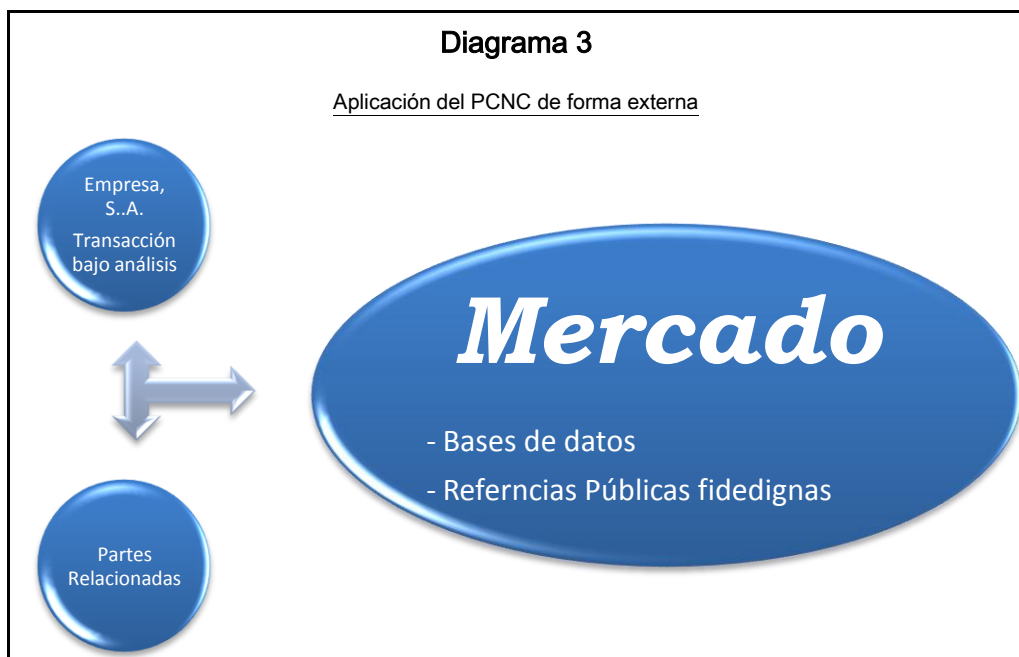
---

<sup>39</sup> Las diferencias existentes no deberán afectar esencialmente al producto y por consiguiente al precio del mismo.

2) En caso que lo anterior no sea aplicable para la transacción bajo análisis, no es elemento suficiente para descartar la posibilidad de emplear el PCNC como el *best method*; por lo que se deberá explorar la viabilidad de un comparable interno indirecto. En este orden de ideas, si la transacción (ingreso/gasto) realizada por Empresa, S.A. es únicamente efectuada con partes relacionadas, cabe la posibilidad que, dichas partes relacionadas a su vez, la pacten con terceros potencialmente comparables (como consecuencia las partes relacionadas obtienen los recursos o realizan el mismo gasto que pactaron con la Empresa, S.A.) como se muestra en el diagrama 2.



3) En caso que los pasos anteriores no sean aplicables para analizar la transacción sujeta a documentación, cabe como última posibilidad para emplear el método PCNC explorando la viabilidad de un comparable externo (como se muestra en el diagrama 3) o en su caso la aplicación del siguiente método.



## B. Aplicación del PR

El PR puede ser determinado con relación al margen del precio de reventa que el mismo revendedor obtiene en productos comprados y vendidos a terceros.

Asimismo, puede servir como parámetro el margen del precio de reventa obtenido por una empresa independiente en transacciones comparables no controladas.

Adicionalmente, este método debe usarse cuando la información del costo está segmentada y disponible para cumplir con los requisitos de este método propiamente.

## C. Aplicación del CA

Este método se recomienda para las transacciones de producción o prestación de servicios, en virtud de que el CA es sensible a las diferencias en los criterios contables para clasificar los cargos de una compañía, ya sea como costos o como gastos, lo cual tiene un efecto directo en la determinación de las utilidades bruta y operativa, respectivamente.

## D. Aplicación del PU o RPU

Los métodos PU y RPU generalmente se aplican para analizar transacciones controladas que involucran la propiedad de activos intangibles no rutinarios o bien cuando las transacciones entre partes relacionadas están estrechamente

interrelacionadas, por lo cual no es preciso segmentar la información financiera y en consecuencia no es recomendable analizarlas de manera separada.

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

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

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

- a)** Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las personas relacionadas involucradas en la operación,
- b)** La utilidad de operación global se asignará de la siguiente manera:
  - 1.** Se determinará la utilidad mínima que corresponda en su caso, a cada una de las partes relacionadas mediante la aplicación de cualquiera de los métodos a que se refieren las fracciones I, II, III, IV y VI de este artículo, sin tomar en cuenta la utilización de intangibles significativos.
  - 2.** Se determinará la utilidad residual, la cual se obtendrá disminuyendo la utilidad mínima a que se refiere el apartado 1 anterior, de la utilidad de operación global. Esta utilidad residual se distribuirá entre las partes relacionadas involucradas en la operación tomando en cuenta, entre

otros elementos, los intangibles significativos utilizados por cada una de ellas, en la proporción en que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes en operaciones comparables.”<sup>40</sup>

#### E. Aplicación del MTUO

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.

#### ***d. ¿Qué es la información financiera segmentada y su objetivo?***

Según lo establecido por las Normas de Información Financiera mexicana (“NIF”), se puede resumir que el alcance y los objetivos de los Estados Financieros se correlacionan con las necesidades del usuario general (accionistas, dirección, contabilidad, entre otros), mismas que pueden depender de la naturaleza de las actividades de la entidad y de la relación que el usuario tenga con dicha información. En ellas se expresa la posición y/o desempeño financiero de una compañía o grupo intercompañía, sirviendo al órgano directivo en la toma de

---

<sup>40</sup> Artículo 216 de LISR

decisiones económicas; cuyo objetivo es el de conocer alternativas para optimizar los recursos de la compañía o grupo.

Derivado de lo anterior, los Estados Financieros deben proporcionar elementos razonables que permitan evaluar su comportamiento financiero-económico, entre otros.

Por lo que se refiere a su utilidad, en materia de Precios de Transferencia (de forma enunciativa y no limitativa), conlleva a:

- ✓ Tomar decisiones referentes a la inversión o asignación de recursos, ya sea a las diferentes compañías del grupo o a las actividades que se realizan.
- ✓ Evaluar sus actividades operativas para la obtención de utilidades.
- ✓ Distinguir el origen y las características de los recursos financieros de la entidad, así como el rendimiento de los mismos.

Derivado de lo antes expuesto y por las diferentes transacciones que se puedan realizar intercompañía estas se podrán dividir en diferentes segmentos, es decir se considera la información financiera sobre los distintos tipos de bienes y servicios que se transfieren entre las Partes Relacionadas<sup>41</sup>:

- Compra y venta de bienes;

---

<sup>41</sup> Es importante destacar que las transacciones intercompañías dependerán de las actividades de negocio de cada compañía. Por lo que las establecidas en este documento son únicamente las más conocidas y ejemplos de las mismas, dejando la posibilidad a que existan una mayor gama de actividades. Para mayor detalle véase las Normas internacionales de Contabilidad en el apartado de Información financiera por segmentos (NIC-14)

- Prestación de servicios:
  - Administrativos
  - Importación y exportación
  - Técnicos
- Arrendamiento de:
  - Inmuebles
  - Maquinaria
  - Equipo de transporte
  - Equipo de computo
- Regalías por:
  - Patentes
  - Marcas
  - Planos
  - *Know How*
- Financiamientos intercompañía;
- Entre otras actividades de negocio.

Lo anterior es de vital importancia ya que el análisis que se realiza en la materia y la documentación requerida por las autoridades fiscales competentes, corresponde a los precios o montos de las contraprestaciones de cada tipo de transacción, debiendo proporcionar con ello la información real sobre cada segmento con relación a la actividad financiera y operativa con el objetivo de determinar el cumplimiento del Principio *Arm's Length* en cada transacción. De no ser posible su obtención o su determinación, se podrán realizar los cálculos correspondientes con la información general; sin embargo los resultados obtenidos con dicha

información pueden ser cuestionados y/o rechazados por las autoridades fiscales competentes, ya que tienen un grado menor de comparabilidad y no se analizan las transacciones por separado como lo establece la legislación fiscal vigente. En el mismo sentido las Guías (2.79; Chapter II: Transfer Pricing Methods) expresan lo siguiente:

“... Finally, when net profit indicators of an independent enterprise are used, the profits attributable to the transactions of the independent enterprise **must not be distorted by controlled transactions of that enterprise. ...**”

## XII. CASO PRÁCTICO

---

### DATOS GENERALES DE LA EMPRESA<sup>42</sup>:

Armados Omega, S.A. de C.V. (“ARMO”) es una empresa mexicana fundada en el año 2007. ARMO ha desarrollado un sistema constructivo innovador que reduce los costos de construcción de todo tipo de muros.

En el ejercicio fiscal de 2011, su domicilio fiscal se encuentra en la Calle Héroes # 415, Colonia 15 de septiembre, Municipio Cholula, Puebla, C.P. 1274, con su Registro Federal de Contribuyentes (“RFC”) AOM-070814-KM5 y su capital social se conforma de la forma siguiente:

**TABLA 1: TENENCIA ACCIONARIA DE ARMO, 2011**

<b>NOMBRE DEL ACCIONISTA</b>	<b>MONTO</b>	<b>PARTICIPACIÓN</b>
Construcciones Ecológicas, S.A. de C.V.	\$ 1'250,000	36%
Jorge González Pérez	\$ 1'000,000	29%
Emilio González Pérez	\$ 1'000,000	29%
Carlos Hernández Bonin	\$ 250,000	7%
<b>Total Accionario</b>	<b>\$ 3'500,000</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Información proporcionada por ARMO. Cifras expresadas en pesos.*

---

<sup>42</sup> La información presentada en el caso práctico son ficticios a solicitud expresa de la misma.

## TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS:

ARMO, durante el ejercicio fiscal de 2011, llevó a cabo únicamente transacciones con Partes Relacionadas Residentes en Territorio Nacional comprendidas por la enajenación de sillar así como por el pago de regalías.

En este sentido las fracciones XII<sup>43</sup> y XV del artículo 86 de la LISR establecen que se deberán analizar las transacciones realizadas entre las Partes Relacionadas (nacionales y extranjeras) involucradas en cada una de las transacciones; cuyo objeto es la demostración de los montos de sus ingresos y de sus deducciones llevadas a cabo, en el ejercicio fiscal correspondiente, conforme a los precios o montos de contraprestaciones utilizadas con o por terceros en transacciones comparables no controladas según el *Arm's Length Principle*.

Tomando en consideración la fracción XV del Artículo mencionado en el párrafo anterior, es de suma importancia observar que no se expresa tácitamente, de manera clara y precisa, el tipo de residencia que deberán tener las Partes Relacionadas. Derivado de lo anterior se puede decir que existe un vacío legal y/o incertidumbre jurídica-tributaria en cuanto si las Partes Relacionadas involucradas, en las diferentes transacciones sujetas a la determinación del *Arm's Length*

---

<sup>43</sup> Dicha fracción es específica para las partes relacionadas en el extranjero conforme a "Fracción XII art. 86 LISR: ... tratándose de contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero, ..."

*Principle* durante el ejercicio fiscal que corresponda, deberán ser consideradas únicamente como residentes en el extranjero, nacionales o ambas residencias; dando a lugar cualquier interpretación sobre la residencia en dicha fracción, por lo que respecta a la implementación de las diferentes metodologías en materia de Precios de Transferencia (Artículo 216 de LISR) por las transacciones llevadas a cabo sujetas a revisión y documentación. En este orden de ideas es importante resaltar que la forma en que se ha desarrollado actualmente la práctica en la materia y de una forma conservadora, la elaboración de la documentación correspondiente (dando el debido cumplimiento a la fracción en cuestión) deberá contemplar a ambas residencias, es decir, tanto residentes en el extranjero como nacionales<sup>44</sup>.

---

<sup>44</sup> El presente párrafo tiene su sustento en que la metodología del Artículo 216 de la LISR se encuentra en el Capítulo II del Título VI de dicha Ley, correspondiendo a las entidades multinacionales y de la misma manera la obligación de las personas morales de obtener y conservar documentación en la materia (Fracción XII del Artículo 86 LISR) son referidas a las transacciones realizadas con Partes Relacionadas residentes en el extranjero; sin dejar de considerar que dicha materia busca solventar los problemas existentes en la doble tributación entre grupos de empresas internacionales y las diferentes administraciones tributarias en un entorno globalizado (primer párrafo del Artículo 9 , OCDE mismo que plantea las bases de los tratados internacionales y es fundamento legal de las Guías en materia de Precios de Transferencia). En el mismo sentido el Oficio antes expuesto (*Nota al pie 14*) da la facultad a las Partes Relacionadas que celebren operaciones con residentes en México o el extranjero formulen consultas en la materia.

Sin embargo como sustento al párrafo anterior y tomando en consideración el criterio normativo<sup>45</sup> por parte del Servicio de Administración Tributaria en México (“SAT”) procedente del Oficio Núm. 600-04-02-2012-57567, Expediente SAT-325-04-04/2012/18 se transcribe lo siguiente:

**“00/2012/ISR<sup>46</sup> – PERSONAS MORALES QUE CELEBRAN OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS SIN IMPORTAR SU RESIDENCIA FISCAL. CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES.**

El artículo 86, fracción XV de la Ley del Impuesto sobre la Renta establece que las personas morales que celebren operaciones con partes relacionadas deberán determinar sus ingresos acumulables y sus deducciones autorizadas, considerando los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Adicionalmente, la fracción citada dispone que las personas morales deberán aplicar los métodos establecidos en el artículo 216 de la misma ley, en el orden establecido en dicho artículo.

*De su análisis, se observa que la disposición contenida en el artículo 86, fracción XV de la Ley del Impuesto sobre la Renta **determina una obligación que deben cumplir todas las personas morales que celebren operaciones con partes relacionadas, sin que sea relevante la residencia fiscal de estas últimas.***

*En consecuencia, las **personas morales que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en México y las que realicen operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero, deberán cumplir, entre otras obligaciones, las señaladas en el artículo 86, fracción XV de la Ley del Impuesto sobre la Renta:***

---

<sup>45</sup> Los Criterios Normativos es el medio por el cual las Autoridades Tributarias competentes dan a conocer a diferentes dependencias su forma de actuar ante la manera de aplicación de las disposiciones fiscales “... **sin que por ello nazcan obligaciones para los particulares y únicamente derivarán derechos de los mismos cuando se publiquen en el Diario Oficial de la Federación.**” Artículo 35 del CFF vigente.

<sup>46</sup> **Fuente:**  
[ftp://ftp2.sat.gob.mx/asistencia\\_servicio\\_ftp/publicaciones/legislacion12/Criterios\\_normativos\\_1e\\_rsem\\_2012.pdf](ftp://ftp2.sat.gob.mx/asistencia_servicio_ftp/publicaciones/legislacion12/Criterios_normativos_1e_rsem_2012.pdf)

- I. *Determinar sus ingresos acumulables y sus deducciones autorizadas, considerando los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables, y*
- II. *Aplicar los métodos establecidos en el artículo 216 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, en el orden establecido en dicho artículo.*

***Lo anterior, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 86, fracción XII de la Ley del Impuesto sobre la Renta que establece la forma en que deben cumplir las obligaciones las personas morales que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero.”***

Es importante resaltar que los Criterios Normativos sólo rigen el actuar de las Autoridades Fiscales competentes ante las posibles interpretaciones que se puedan originar por la ambigüedad en la observancia de Leyes Fiscales mexicanas o su controversia misma. En este sentido dicha forma de actuar no generará obligaciones, no formará parte del texto de Ley o no habrá jurisprudencia ante las leyes competentes (por no cumplir con los elementos formales de derecho aplicables en su generación o determinación), sino únicamente derivarán sus derechos cuando, dichos criterios, sean publicados en el Diario Oficial de la Federación (“DOF”). Sin embargo es conveniente tomarlos en cuenta para conocer que podrán determinar, cuando exista alguna controversia ante, dichas autoridades.

Es importante aclarar que la Ley en comento (en las fracciones citadas) no se encuentra redactada de forma expresa y clara, sino implícita bajo cierta interpretación aplicable en la práctica, para que sean analizadas la **totalidad** de las transacciones. Sin embargo sí menciona en el inciso d) de la fracción XII de dicho artículo lo siguiente: "... incluyendo la información y la documentación sobre operaciones o empresas comparables por cada tipo de operación." En el mismo sentido la fracción XV del artículo en comento expresa lo siguiente: "... éstas deberán determinar sus ingresos acumulables y sus deducciones autorizadas, considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables." Llevado lo anterior hacia criterios de la autoridad junto con la interpretación que se da a la misma (dejando al contribuyente en inseguridad jurídica por no plantearse expresamente, en texto de Ley, las transacciones sujetas a análisis) por diferentes especialistas en la práctica de la materia, adicionando a los requerimientos de información por parte de las autoridades competentes conforme a los anexos estipulados para dichos efectos en los dictámenes fiscales; donde la autoridad hace hincapié en ciertas preguntas para conocer si son analizadas la totalidad de las transacciones durante el ejercicio fiscal auditado o bajo revisión.

Derivado de lo antes expuesto, a continuación se mencionan datos sobre las Partes Relacionadas involucradas en las transacciones, la totalidad de las transacciones analizadas y los importes sujetos a revisión:

1.- Construcciones Ecológicas, S.A. de C.V. (“CESA”)

CESA es una empresa constituida bajo las leyes mexicanas cuya actividad de negocios es la construcción de vivienda, siendo domicilio fiscal Av. Paseo de la Reforma # 2046, Colonia Lomas Altas, Delegación Miguel Hidalgo, Ciudad de México, C.P. 38744 y su RFC es CEC-091121-GR2.

Durante el ejercicio fiscal de 2011, ARMO llevó a cabo transacciones intercompañía con CESA relacionadas con la enajenación de sillar por un monto de \$3,626,231 pesos.

Como se menciona en párrafos anteriores, las personas morales están obligadas a obtener y conservar la documentación comprobatoria por cada transacción realizada con partes relacionadas, siempre y cuando no se encuentren en la excepción del segundo párrafo del inciso d) de la fracción XII del Artículo 86 de la LISR, que se transcribe a continuación:

*“Los contribuyentes que realicen **actividades empresariales** cuyos ingresos en el ejercicio inmediato anterior no hayan excedido de \$13’000,000.00, así como los contribuyentes cuyos ingresos derivados de **prestación de servicios profesionales***

*no hubiesen excedido en dicho ejercicio de \$3'000,000.00 no estarán obligados a cumplir con la obligación establecida en esta fracción, excepto<sup>47</sup> aquéllos que se encuentren en el supuesto a que se refiere el penúltimo párrafo del artículo 215 de esta Ley."*

## 2.- Carlos Hernández Bonin ("CHB")

CHB es una persona física residente en México cuya actividad de negocios es la prestación de servicios como investigador y desarrollador de proyectos, siendo domicilio fiscal Calle Coral # 75, Colonia Arrecife, Delegación Álvaro Obregón, Ciudad de México, C.P. 02080 y su RFC es HEBC-480322-UV9.

Durante el ejercicio fiscal de 2011, ARMO llevó a cabo transacciones intercompañía con CHB relacionadas con el pago de regalías por un monto de \$4'331,965 pesos.

Como se puede apreciar en el caso práctico una persona física realiza transacciones con una persona moral considerándose como Parte Relacionada. Si bien el artículo 86 de LISR es aplicable a las personas morales, existe reglamentación, en la citada ley, en el mismo sentido para las personas físicas (residentes en México y en el extranjero) que lleven a cabo transacciones con

---

<sup>47</sup> Territorios de Regímenes Fiscales Preferentes ("TEREFIPRES") o Territorios de Baja Imposición Fiscal con los que México no tiene celebrados Tratados Internacionales para evitar la doble tributación.

partes relacionadas (nacionales y/o extranjeras) <sup>48</sup>, como se menciona a continuación:

## TÍTULO IV

### **DE LAS PERSONAS FÍSICAS**

#### **DISPOSICIONES GENERALES**

***Artículo 106. Están obligadas al pago del impuesto establecido en este Título, las personas físicas residentes en México que obtengan ingresos en efectivo, en bienes, devengado cuando en los términos de este Título señale, en crédito, en servicios en los casos que señale esta Ley, o de cualquier otro tipo. También están obligadas al pago del impuesto, las personas físicas residentes en el extranjero que realicen actividades empresariales o presten servicios personales independientes, en el país, a través de un establecimiento permanente, por los ingresos atribuibles a éste.***

...

***Los contribuyentes<sup>49</sup> de este Título que celebren operaciones con partes relacionadas, están obligados, para los efectos de esta Ley, a determinar sus ingresos acumulables y sus deducciones autorizadas, considerando, para esas operaciones, los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables. En el caso contrario, las autoridades fiscales podrán determinar los ingresos acumulables y las deducciones autorizadas de los contribuyentes, mediante la determinación del precio o monto de la contraprestación en operaciones celebradas entre partes relacionadas, considerando, para esas operaciones, los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables, mediante la aplicación de los métodos previstos en el artículo 216 de esta Ley, ya sea que éstas sean con personas morales, residentes en el país o en el extranjero, personas físicas y establecimientos permanentes en el país de residentes en el extranjero, así como en el caso de las actividades realizadas a***

---

<sup>48</sup> Octavo párrafo del Artículo 106 de la LISR

<sup>49</sup> Personas físicas residentes en México o en el extranjero.

*través de fideicomisos. Lo dispuesto en este párrafo no es aplicable a los contribuyentes que estén obligados al pago del impuesto de acuerdo a la Sección III del Capítulo II de este Título.”*

Es importante resaltar que el fundamento legal antes citado, contempla una excepción para aquellas personas físicas que se consideren o se encuentren tributando bajo el régimen de pequeños contribuyentes. En este sentido un régimen de pequeño contribuyente se considera por la realización de **actividades empresariales**<sup>50</sup>, que **únicamente enajenen bienes o presten servicios al público en general**<sup>51</sup>, y que sus ingresos (por dicha actividad) no sean superiores a \$2'000,000 de pesos en el ejercicio fiscal inmediato anterior.

Continuando con el Artículo 106 de LISR, en su noveno párrafo, contempla que se debe entender como partes relacionadas para las personas físicas, como se transcribe a continuación:

*“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.”*

---

<sup>50</sup> Para mayor detalle véase el Artículo 16 del Código Fiscal de la Federación.

<sup>51</sup> Ventas o ingresos obtenidos sin la necesidad de una factura conforme a las reglas y características establecidas en los Artículos 29 y 29-A del CFF



Con base en los datos del Censo de Población y Vivienda 2010, México contabilizó una población total de 112, 336, 538 personas.

Por su parte el 51.3% de la población se encuentra en pobreza patrimonial, debido a que su ingreso per cápita es insuficiente para adquirir mínimos indispensables de vivienda, vestido, calzado y transporte para cada uno de los miembros del hogar.<sup>53</sup>

Las personas que viven en pobreza extrema son aquellas que tienen un ingreso menor a 1.25 dólar al día. De acuerdo a información de CONEVAL la población que vive en la pobreza en México se incrementó en 3.2 millones de personas de 2008 a 2010 totalizando en el último año 52 millones. Las entidades donde más aumentó la pobreza fueron: Veracruz, Guanajuato, Chihuahua, Oaxaca y Baja California.

Los Estados con Grado de Marginación Muy Alto se ubican en: Guerrero, Chiapas y Oaxaca, concentran 10.9 millones de habitantes. Los Estados con Grado de Marginación Alto se ubican en: Veracruz, Hidalgo, San Luis Potosí, Puebla, Campeche, Tabasco, Michoacán y Yucatán, donde viven 25.8 millones de personas.

---

<sup>53</sup> **Fuente:** Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (“CONEVAL”)

El resto para totalizar 52 millones se encuentra disperso en otras entidades del territorio nacional.

De acuerdo al Programa Nacional de Vivienda 2007 – 2012 el presupuesto considerado y destinado para atender a todos los mexicanos, con preferencia hacia los que tienen menos recursos, lo que implica el mayor esfuerzo, eficientar mecanismos y el mayor recurso es del orden de 1.8 billones de pesos.

Conforme a datos del Censo de Población y Vivienda 2010 se contabilizaron un total 28,607,568 viviendas, respecto a los servicios y el equipamiento se detectaron las siguientes características:

- 3, 799, 148 (13.28%) no disponían de agua de la red pública en el ámbito de la vivienda.
- 1, 092, 538 (3.81%) no disponían de energía eléctrica.
- 3, 197, 217 (11.17%) no contaban con drenaje.
- 2, 382, 777 (8.32%) tenían piso de tierra.
- 1, 759, 402 (6.15%) no contaban con excusado o sanitario.

Con base a la información del documento “Estado actual de la Vivienda en México 2010”, existe un rezago habitacional de más de 8.9 millones de viviendas, concentrándose principalmente en siete estados: Chiapas, Baja California, Oaxaca, Puebla, Veracruz, Guerrero y México.

Entidades como Jalisco y el Distrito Federal, con porcentajes bajos respecto del rezago nacional, presentan los siguientes valores 18.1 y el 11.6% respectivamente.

Alrededor del 31.1% de las familias mexicanas (8.9 millones) no gozan del derecho de habitar una vivienda adecuada, ya sea porque viven en situación de hacinamiento, al compartir su vivienda con uno o más hogares, o habitan con viviendas construidas con materiales deteriorados o de poca calidad y duración, así como las que requieren algún mejoramiento por la calidad de sus materiales en paredes o techos.

De las viviendas en hacinamiento, 60.4% se ubican en zonas urbanas, y ocho de cada diez hogares perciben menos de seis salarios mínimos como ingreso mensual. A su vez, 84.3% de las viviendas construidas con materiales precarios se localizan en zonas rurales y urbanas; siendo que, de estas últimas, 9 de cada 10 reciben menos de seis salarios mínimos como ingreso mensual.

**TABLA 2: REZAGO HABITACIONAL EN MÉXICO**

<b>TIPOLOGÍA</b>	<b>VIVIENDA REQUERIDA</b>	<b>MEJORAMIENTO FÍSICO Y VIVIENDA INICIAL</b>	<b>VIVIENDA COMPLETA NUEVA</b>	<b>REZAGO HABITACIONAL</b>
URBANO	3,827,852	1,559,785	2,268,067	
TRANSICIÓN	1,512,839	893,088	619,751	
RURAL	3,606,034	2,696,771	909,263	
<b>TOTAL</b>		<b>5,149,644</b>	<b>3,797,081</b>	<b>8,946,725</b>

*Fuente: Elaborado por Sociedad Hipotecaria Federal con datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2008, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática ("INEGI").*

Considerando que la demanda de vivienda completa y de nueva construcción en México es de casi 4 millones de unidades y que el crecimiento poblacional se espera a una tasa del 1.3% anual en el próximo decenio lo que representará un incremento de 1.45 millones de habitantes, por año por lo que de acuerdo a esta estadística, se alcanzará la formación de más de 370,000 nuevas familias por año que requerirán vivienda (según INEGI).

Asimismo estadísticamente está detectada la necesaria atención para 1 millón de familias del sector rural, que habitan en comunidades con pobreza de alta y muy alta marginación que carecen de una vivienda digna, segura y decorosa. Estas comunidades tienen la opción y el acceso a recursos de apoyo a través de los Programas que incorpora la Política Nacional de Vivienda que consigna las reglas y mecanismos para que los municipios, estados y la federación den

cumplimiento al Art. 4º de la Constitución Política de nuestro país: “Toda familia tiene derecho a disfrutar de vivienda digna y decorosa”.

Si bien el sillar ARMO es un producto que cuenta con patentes por su manera de fabricación (implementando tecnología ecológica) así como por el diseño y armado del mismo, es importante considerar que no cuenta con competidores directos, es decir, aquellas empresas que se encuentran en la industria de la construcción llevan a cabo procesos y productos que por los materiales que se emplean son diferentes; sin embargo dado la misma industria se pudiera considerar que aquellas compañías en dicha industria.

#### **VENTAJA COMPETITIVA SOSTENIBLE:**

- La base del modelo es el Sillar “ARMO” que permite integrar un Sistema Constructivo aplicable y flexible para toda necesidad.
- Cuenta con patente internacional y modelo de uso de alta calidad.
- El concepto y diseño ofrecen un desarrollo integral orientado a la construcción con tecnología superior. Con tal motivo recibió el Premio Nacional de Diseño Tecnológico CONACYT, 2011.
- Muy bajo costo de producción y de construcción que permite trasladarlo a la vivienda.

- Permite su fabricación “in situ” con materiales de la región, por su versatilidad se trabaja bajo el concepto de autoconstrucción y al no llevar aglutinantes da lugar a facilitar procesos masivos de edificación de rápida ejecución.
- El equipo de trabajo interdisciplinarios aporta amplio conocimiento técnico y empresarial y ésta experiencia se aporta a cualquier esquema.
- Para dar sustentabilidad a la vivienda se incluye el concepto de ecotécnicas para los servicios de la familia.
- Orientación social para detonar amplia cobertura y mejorar calidad de vida.

### **JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO**

México advierte una necesidad de 8.9 millones<sup>54</sup> de hogares en condición de rezago habitacional en el ejercicio fiscal de 2010.

Es imperativo atender la cobertura de vivienda digna con servicios en comunidades en condición de pobreza pudiendo ser por sustitución de vivienda, mejoramiento de vivienda o vivienda nueva.

Por lo que respecta al número de familias que habitan en zonas rurales que requieren una vivienda, la demanda alcanza 1 millón de nuevas casas – habitación.

---

<sup>54</sup> INEGI

Especificación del producto y servicios a desarrollar que describan el contenido innovador y tecnológico.

El desarrollo tecnológico y diseño innovador del sillar ARMO comprendió investigación, estudios y pruebas que concretaron después de 5 años de esfuerzo.

La versatilidad del sillar permite instalarlo como muro de carga, divisorios, de contención, para puentes, tercerías, gaviones, diques, obras marítimas, ataguías, tablestacados, entre otros.

### **FUNCIONES DESARROLLADAS POR ARMO**

#### **➤ Datos Generales:**

ARMO se ha enfocado a la vivienda para uso y beneficio de comunidades en rezago en condición de pobreza.

A partir de diseños y desarrollos con nuevas tecnologías aplicadas a la vivienda ARMO ha alcanzado una solución aplicando el uso del sillar exclusivo de ARMO; el cual cuenta con patentes (Nacional e Internacional) y su modelo de uso permite ofrecer una solución integral mediante un sistema eficiente, versátil, rápido y de bajo costo para edificar todo tipo de vivienda y equiparla con servicios en beneficio de la familia mediante ecotécnicas que permiten garantizar las sustentabilidad para los miembros de esas familias.

Su sistema de construcción le permite la edificación con materiales de bajo costo, duraderos y seguros que armonizan con el entorno y además permite la participación de los beneficiarios colaborando con su auto construcción.

A la fecha han alcanzado reconocimiento por parte de instituciones que impulsan el conocimiento y la investigación, habiendo obtenido en 2011 el Premio Nacional de Diseño Tecnológico de la Comisión Nacional de Ciencia y Tecnología (“CONACYT”) y también en la participación para impulsar este proyecto a través de INNOVA UNAM.

#### **MODELO DE NEGOCIO:**

- Unidades Básicas de Vivienda: 1,214 sillares
- Producción diaria con equipo: 8,500 sillares
- Potencial: 7 casas/día; 210 casas/mes; 2,520 casas/año
- Precio de venta:

A) Casa con materiales\* sin ecotécnicas \$ 21,750.00

B) Casa con materiales\* con ecotécnicas \$ 49,955.00

\*Comprende sillar “ARMO” y puerta, ventana, piso, instalaciones, entre otros.

- Venta anual:

A) \$ 54.8 millones de pesos

B) \$ 125.9 millones de pesos

Cabe mencionar que el sillar “ARMO” al ser un producto patentado está eximido de concursos y licitaciones.

➤ **Investigación y Desarrollo (“*Research and development - R&D*”)**

ARMO realiza funciones de *R&D* debido a que cuenta con una patente, registrada nacional e internacionalmente, para la elaboración y diseño de sus sillares. Las funciones de I&D se llevan a cabo en el área de producción.

Durante el ejercicio fiscal de 2011, ARMO no realizó pagos a sus partes relacionadas por actividades de I&D.

➤ **Ventas y clientes**

Durante el ejercicio fiscal de 2011, aproximadamente el 3% de las ventas totales de ARMO se realizaron a partes relacionadas, mientras que el restante 97% se realizó a partes no relacionadas residentes en México; dentro de las cuales aproximadamente el 56% es del sector gobierno y el restante 44% corresponden al sector privado o empresarial.

Los principales clientes de ARMO son:

- i) **Partes relacionadas:** Construcciones Ecológicas, S.A. de C.V.; y
- ii) **Partes no relacionadas:** Estado de Chiapas, Estado de Veracruz, Estado de Oaxaca, Cementera Mexicana, S.A. de C.V., Adalberto Morales Reséndiz,

Arquitectos de Vivienda, S. de R.L. de C.V. y Héctor Camiro Lozano, Ecoconstruyendo, S.C, entre los más representativos.

Con dichos clientes se celebran contratos de compra-venta cuya vida es por obra determinada; mismos que pueden tener una duración de seis meses a dos años, aproximadamente.

En general, los términos de venta a CESA, su parte relacionada residente en México, son entre 20 y 40 días de crédito, mientras que los términos de venta a partes no relacionadas es de 20 y 40 días de crédito. En este orden de ideas ARMO si posee una política de descuentos o beneficios para cualquier cliente que únicamente se otorgan bajo las siguientes características: pronto pago, cantidad de producto adquirido, su distribución, entre otras. En este orden de ideas los descuentos para las partes relacionadas y partes no relacionadas ("Terceros") oscilan del 0% al 15%.

En la siguiente Tabla se pueden apreciar los principales clientes a los que ARMO realizó ventas de sillar para construcción:

**TABLA 3: VENTAS A CLIENTES, 2011**

<b>CLIENTES</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>%</b>
CESA (Parte relacionada)	\$ 3,626,231	3%
Estado de Chiapas (Parte no relacionada)	21,757,386	18%
Estado de Oaxaca (Parte no relacionada)	21,757,386	18%
Estado de Veracruz (Parte no relacionada)	21,757,386	18%
Cementera Mexicana, S.A. de C.V. (Parte no relacionada)	12,087,437	10%
Héctor Camiro Lozano (Parte no relacionada)	4,834,975	4%
Adalberto Morales Reséndiz (Parte no relacionada)	4,834,975	4%
Arquitectos de Vivienda, S. de R.L. de C.V. (Parte no relacionada)	3,626,231	3%
Ecoconstruyendo, S.C (Parte no relacionada)	2,417,487	2%
Otros (Parte no relacionada)	\$24,174,874	20%
<b>Total de ventas de sillar</b>	<b>\$ 120'874,368</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Información proporcionada por ARMO. Cifras expresadas en pesos.*

### ➤ Inventarios

Durante el ejercicio fiscal de 2011, ARMO no tuvo rotación de inventarios debido a las características de su producto y su elaboración posible en el mismo lugar le permiten tener un inventario cero.

### ➤ Distribución y logística

Con relación a las actividades de distribución durante el ejercicio fiscal de 2011, ARMO (dependiendo de las especificaciones y necesidades del cliente) puede ser la encargada de entregar el producto en las instalaciones de los mismos o en el

lugar que se le indique. Derivado de lo anterior, ARMO cuenta con equipo de transporte para realizar la entrega en cuestión y en caso de rebasar sus posibilidades puede contratar servicios de transportación con partes no relacionadas siendo los costos, de dicho transporte, repercutidos a sus clientes de forma directa.

ARMO no cuenta con seguros que cubren siniestros en las actividades de distribución; en su caso, son contratados por parte de sus clientes con partes no relacionadas.

➤ **Mercadotecnia y publicidad**

Durante el ejercicio fiscal de 2011, ARMO no realizó actividades de mercadotecnia y publicidad ya que sus clientes son por referencias.

➤ **Recursos humanos**

Por su parte, en el ejercicio fiscal de 2011, ARMO empleó en promedio a 30 personas, distribuidas en los principales departamentos como son: Ventas (10 personas), Producción (15 personas), Contabilidad (2 personas), Recursos Humanos (1 persona) y Logística (2 personas).

## ACTIVOS APORTADOS POR ARMO

### ➤ **Activos Tangibles**

Los activos fijos netos de ARMO utilizados en el desarrollo de sus actividades de negocio durante el ejercicio fiscal de 2011 se resumen en la Tabla siguiente:

**TABLA 4: ACTIVOS FIJOS NETOS POSEÍDOS POR ARMO, 2011**

<b>TIPO DE ACTIVO TANGIBLE</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Terreno	\$3'000,000	15%
Planta	4'480,000	23%
Obra Civil	379,200	2%
Obra electromecánica	448,000	2%
Camión Alimentador	5'180,000	27%
Camión Repartidor	6'031,000	31%
<b>Activo fijo neto</b>	<b>\$19'518,200</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Información proporcionada por ARMO. Cifras expresadas en pesos.*

La capacidad instalada de la planta de producción ubicada en el Municipio de Cholula, Puebla, para producir sillar consta de únicamente una máquina bloquera.

Se edifican 7 viviendas diarias a bajo costo equipándolas con servicios mediante ecotécnicas, pudiendo alcanzar una cobertura de 210 casas/mes, 2,520 casas/año.

De considerar una apertura de un segundo y/o tercer turno estas referencias se verán sensiblemente incrementadas, y finalmente en el caso de constituir unos 6 centros de producción y distribución de sillar "ARMO", en éste caso el impacto de

vivienda anual total se elevaría a 15,120 viviendas nuevas con servicios. Con esta referencia y tomando en cuenta la demanda del sector rural en donde la estadística indica una altísima demanda de casas - habitación.

➤ **Activos Intangibles**

ARMO posee y ha desarrollado activos intangibles durante el desarrollo de sus actividades.

Para llevar a cabo su actividad, ARMO tiene celebrado un contrato por las regalías y asistencia técnica recibida por CHB. Los términos generales de dicho contrato se resumen en la Tabla siguiente:

**TABLA 5: TÉRMINOS GENERALES DE LOS CONTRATOS INTERCOMPAÑÍA, 2011**

CONCEPTO	TÉRMINOS
Licenciador	Carlos Hernández Bonin ("CHB")
Licenciataria	Armados Omega, S.A. de C.V. ("ARMO")
Objeto del contrato	CHB proveerá a ARMO de información técnica, asistencia, consejo y conocimientos de manufactura.
Contraprestación	ARMO reembolsará los gastos de transporte y hospedaje. También ARMO pagará a CHB una regalía equivalente al 5.0% de las ventas netas de los productos manufacturados y vendidos por ARMO.
Fecha de inicio	01 de enero de 2007
Vigencia	10 años, con posibilidad de renovación.
Jurisdicción	Tribunales de la Ciudad de México.

**Fuente:** Información proporcionada por ARMO.

Derivado del contrato citado las regalías que se deberán pagar a CHB serán del 5.0% sobre las ventas netas de los productos manufacturados por ARMO, según lo estipulado en la cláusula cuarta del presente contrato.

En las ventas de producto manufacturado de forma local que contengan conocimientos aportados por CHB son susceptibles de la aplicación de una regalía equivalente al 5.0% de las ventas realizadas bajo dichas circunstancias.

### **RIESGOS ENFRENTADOS POR ARMO**

ARMO incurre en los riesgos inherentes a su actividad de negocios. Dichos riesgos se pueden analizar más a detalle en los siguientes apartados:

#### **➤ Riesgo de producto**

ARMO es responsable de sus productos si causan algún daño por cuestiones de calidad.

Los costos asociados con las devoluciones del producto son absorbidos por ARMO. Durante el ejercicio fiscal de 2011, el monto de los costos por devolución fueron de \$1,015,761 pesos, lo que representó aproximadamente el 2.0% del costo de ventas.

En relación con las garantías ofrecidas a los clientes, ARMO es quien las otorga.

Finalmente, con base en la información antes obtenida, ARMO asume los riesgos relacionados con los productos comercializados.

➤ **Riesgo de inventarios**

Los costos por concepto de obsolescencia y/o caducidad de los productos comercializados, son absorbidos por ARMO, sin embargo, durante el ejercicio fiscal de 2011, no tuvo costos por dicho concepto ya que implemento el inventario cero.

Finalmente, con base en la información antes descrita, ARMO no asume los riesgos asociados con el inventario.

➤ **Riesgo de cobranza**

Durante el ejercicio fiscal de 2011, el valor de las cuentas de dudoso cobro fue de aproximadamente \$2'884,157 pesos, lo que representó el XX% de las cuentas por cobrar.

ARMO no tiene consideraciones especiales en ningún caso de las cuentas por cobrar a clientes y cuenta con contratos de compra-venta de cada uno de sus clientes donde se estipulan las condiciones de la venta y especificaciones del producto solicitado.

Finalmente, con base en la información antes obtenida, ARMO asume moderadamente los riesgos relacionados con las cuentas por cobrar correspondientes a las ventas a clientes.

➤ **Riesgo de mercado**

La compañía enfrenta una fuerte competencia en sector de la construcción. Asimismo, y como se mencionó anteriormente, sus principales clientes son el sector gobierno para fomentar la vivienda en cada uno de los Estados, compañías y personas especializadas en la construcción, por lo que la demanda de los productos de ARMO está supeditada al comportamiento de los mismos y la industria. En este sentido, ARMO recibe un impacto moderado (ya que cuenta con un sistema innovador patentado para la construcción) de las compañías dedicadas a la elaboración de sillar o tabique para la construcción.

Finalmente, con base en la información antes obtenida, ARMO asume riesgos no significativos del mercado en México.

➤ **Riesgo cambiario**

La moneda base de las transacciones realizadas por ARMO es el peso mexicano por lo que ARMO no asume el riesgo de tipo de cambio.

## ANÁLISIS ECONÓMICO DE LAS TRANSACCIONES REALIZADAS POR ARMO

Para efectos del presente caso práctico, es importante resaltar que se consideran todos los elementos para la aplicación del primer método o PCNC, establecidos en la jerarquía de la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente, como el *Best Method* y con ello la posibilidad de evaluar si las transacciones bajo análisis cumplen con el *Arm's Length Principle*; ya que en la transacción referente a la venta del sillar, de forma interna-directa se cuenta con comparables no controlados (*véase apartado de ventas y clientes*). En el mismo sentido para la transacción contemplada en el pago de regalías por parte de ARMO a su parte relacionada residente en México existe la posibilidad, de que en bases de datos con información pública, se puedan obtener potenciales comparables externos por la celebración de contratos con el pago de regalías similares al celebrado entre ARMO y CHB.

Derivado de lo anterior sí existe mención por la legislación competente por la aplicación del *Best Method* o el método que mejor analice las funciones desarrolladas, los activos empleados y los riesgos asumidos en la actividad de la compañía con el objetivo de evaluar cada una de las transacciones llevadas a cabo con partes relacionadas (residentes en México y el extranjero) en el ejercicio fiscal correspondiente. No obstante a lo antes expuesto, no existe legislación

contraria (LISR u OCDE<sup>55</sup>) y por tal motivo no es limitativo a, la aplicación de un segundo método (o método secundario) que únicamente de mayor soporte al análisis inicial, siendo una primicia que el *Best Method* se encuentre justificado con elementos confiables, oportunos, veraces así como suficientes. Para su mejor comprensión, se transcriben a continuación el tercer y cuarto párrafos del Artículo 216 de LISR:

*"Artículo 216. Para los efectos de lo dispuesto por el artículo 215 de esta Ley, los contribuyentes deberán aplicar los siguientes métodos:*

...

*Los contribuyentes deberán aplicar en primer término el método previsto por la fracción I de este artículo, y sólo podrán utilizar los métodos señalados en las fracciones II, III, IV, V y VI del mismo, cuando el método previsto en la fracción I citada no sea el apropiado para determinar que las operaciones realizadas se*

---

<sup>55</sup> Transcripción de las Guías de la OCDE 2010, Capítulo II – Métodos de Precios de Transferencia, Pág. 62

**"B. Use of more than one method: 2.11** The arm's length principle does not require the application of more than one method for a given transaction ... While in some cases the selection of a method may not be straightforward and more than one method may be initially considered, generally it will be possible to select one method that is apt to provide the best estimation of an arm's length price. However, for difficult cases, where no one approach is conclusive, a flexible approach would allow the evidence of various methods to be used in conjunction. In such cases, an attempt should be made to reach a conclusion consistent with the arm's length principle that is satisfactory from a practical viewpoint to all the parties involved, taking into account the facts and circumstances of the case, the mix of evidence available, and the relative reliability of the various methods under consideration....."

*encuentran a precios de mercado de acuerdo con las Guías de Precios de Transferencia para las Empresas Multinacionales y las Administraciones Fiscales a que se refiere el último párrafo del artículo 215 de esta Ley.*

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

A continuación, se inicia el análisis económico de las transacciones correspondientes al caso práctico con la aplicación del *Best Method* de cada uno de las transacciones desarrolladas por ARMO en el periodo establecido. En este orden de ideas, como segunda instancia, se plantea el supuesto en el que ARMO no cuente con información suficiente o confiable para la aplicación del Método PCNC establecido y por tal motivo se buscará la aplicación de otro método que mejor contemple las características y circunstancias de cada transacción bajo revisión:

### TRANSACCIÓN – COBRO POR LA VENTA DE SILLAR:

Después de analizar las circunstancias y los términos relacionados con las ventas realizadas de sillar por parte de ARMO a CESA y dada la existencia de Transacciones Comparables no Controladas (*Comparable Uncontrolled Transactions - "CUT's"*) internas, hemos determinado que la aplicación del Método PCNC proporciona una medida confiable para analizar esta transacción controlada. El Método PCNC, generalmente, es el más directo y confiable para establecer una comparación directa cuando existe la misma transacción bajo circunstancias de negocio similares entre partes relacionadas y terceros. En este orden de ideas son descartados automáticamente los demás Métodos de valuación; ya que el Método PCNC fue seleccionado como el mejor método (*"Best Method"*) para analizar la transacción de cobro por la venta de sillar.

De acuerdo con información proporcionada por ARMO y como se comentó en el análisis funcional, ARMO vende el mismo tipo de sillar tanto a partes relacionadas residentes en México como a partes no relacionadas.

Con objeto de analizar el cobro realizado por ARMO a su parte relacionada residente en México por concepto de venta de sillar y dada la existencia de *CUT's* internas, se desarrolló el análisis correspondiente a partir de la comparación funcional de la mecánica de fijación de precios. En este sentido, para establecer una coincidencia en la mecánica de la fijación de precios del sillar por parte de ARMO, fuimos informados por la compañía que se realizan las mismas operaciones de venta tanto con partes relacionadas como con terceros.

Una vez que el precio ha sido fijado, se establece un descuento que ARMO aplicará por diferentes circunstancias de negocios, así como el tipo de producto y los términos en general de venta.

Con el objeto de confirmar lo anterior se llevó a cabo una revisión de las facturas emitidas a CESA, parte relacionada residente en México, y a las partes no relacionadas ubicadas en México, de acuerdo con una selección<sup>56</sup> de facturas que consideran los diferentes factores de comparabilidad<sup>57</sup> mismos que corresponden

---

<sup>56</sup> Si bien conforme a lo ya expuesto, la legislación mexicana en la materia no manifiesta el análisis parcial de las transacciones (es decir se deberá analizar la totalidad de la transacción); sin embargo en la revisión de cualquier transacción se deberá considerar, sin excepción alguna, la similitud o comparabilidad de las funciones, riesgos y activos aportados o asumidos en la transacción revisada bajo el *Arm's Length Principle* y con ello obtener la evidencia suficiente de la misma.

<sup>57</sup> **Transcripción del Apartado 3.2, Inciso A., Capítulo III de las Guías de la OCDE 2010** .- "... *Thus, where it is possible to determine that some uncontrolled transactions have a lesser degree of comparability than others, they should be eliminated (see also paragraph 3.56). This does not mean that there is a requirement for an exhaustive search of all possible sources of comparables as it is*

a la venta del sillar como son: el tipo y características del producto, su presentación, el periodo que se generó la venta y las circunstancias de negocio similares en dicho periodo.

Dado lo anterior, comparamos los precios cobrados por ARMO a CESA, su parte relacionada residente en México, con los precios cobrados a terceros por llevar a cabo las actividades de venta de sillar bajo circunstancias de negocios similares.

Los resultados de dicho análisis se pueden observar en la Tabla siguiente:

**TABLA 6: VENTA DE SILLAR A PARTES RELACIONADAS Y TERCEROS, 2011**

CONCEPTO	PRECIO UNITARIO
Nombre del Producto	Block Omega de 16x20x40cm.
No. de observaciones	47
Precio Mínimo Terceros	\$5.80
Límite inferior	\$5.90
Mediana	\$6.05
Límite superior	\$6.50
Precio Máximo Terceros	\$6.84
<b>Precio promedio cobrado a CESA</b>	<b>\$6.32</b>

*Fuente:* Información proporcionada por ARMO. Cifras expresadas en pesos.

*acknowledged that there are limitations in availability of information and that searches for comparables data can be burdensome."*

**Transcripción del Apartado 3.56, Inciso A.7, Capítulo III de las Guías de la OCDE 2010 .-** *"In some cases, not all comparable transactions examined will have a relatively equal degree of comparability. Where it is possible to determine that some uncontrolled transactions have a lesser degree of comparability than others, they should be eliminated."*

Como se puede observar en la Tabla anterior, el precio promedio que ARMO cobra a su parte relacionada residente en México por la venta de sillar, durante el ejercicio fiscal de 2011, es consistente con el rango de precios cobrados a partes no relacionadas bajo circunstancias de negocio similares. Adicionalmente y de acuerdo con las facturas revisadas se comprobó que la mecánica de la fijación de precios que realiza ARMO con partes relacionadas es igual a la realizada con terceros, así como la aplicación de todos los factores que intervienen en la fijación de los descuentos correspondientes por lo que dicha transacción se encuentra bajo el *Arm's Length Principle*.

Por otra parte, con motivo de ejemplificar otro método aplicable a la transacción bajo análisis y dar mayor sustento al método inicial, el Método de Costo Adicionado ("CA") establece iniciar el análisis con el precio o importe del costo de ventas y posteriormente es vendido a sus partes relacionadas y terceros. Este precio o importe, entonces se reduce en un margen bruto adecuado (el margen del costo de ventas) representativo de la cuantía con la que el vendedor (ARMO) pretendería cubrir sus costos de venta y sus gastos de explotación y, en función de las tareas desarrolladas (considerando los activos utilizados y riesgos asumidos), obtener un beneficio apropiado.

El resultado derivado de sustraer el margen bruto puede entenderse que

constituye, después de realizar los ajustes para tener en cuenta costes asociados a la elaboración del producto (por ejemplo, derechos de aduana por maquinarias importadas, distribución del producto, entre otros), un precio de plena competencia en la transmisión originaria de los activos entre las empresas asociadas. Este método probablemente sea más útil cuando se aplica a actividades de comercialización, tal como es el caso de ARMO quien elabora sillares bajo un sistema de coste adecuado y los vende a sus partes relacionadas residentes en México y a terceros que así lo soliciten. La razón financiera empleada para la aplicación del método es el *Gross Margin Over Costs* (“*GMOC*”) para obtener el margen de costos.

El margen de costos de ARMO en la operación con partes relacionadas residentes en México puede resultar determinado tomando como referencia el margen de costos obtenido por el propio ARMO sobre artículos vendidos en operaciones con terceros comparables. Al mismo tiempo, el margen de costos conseguido por una empresa independiente en operaciones con terceros puede servir de guía si es que esta disponible. En el caso de ARMO no se tomaron referencias externas porque existen comparables internos y también por la dificultad de obtener dicha información que no es del dominio ni acceso al público en general.

Es más fácil determinar un margen de costos apropiado cuando el vendedor no

añade sustancialmente valor al producto. ARMO no añade de manera sustancial ningún valor. En algunas ocasiones realiza algunos cambios en la presentación o forma de los sillares, sin embargo, dichos costos son asumidos por el cliente. Siendo estas solicitudes muy poco frecuentes, no se considera como procesos de adición al valor del producto.

De acuerdo con el método, para realizar la comparabilidad es necesario tener plenamente identificado (información segmentada) los precios o importes pactados entre cada parte relacionada y terceros, así como los costos de venta.

En la Tabla siguiente se puede apreciar tanto los importes segmentados con todas las partes relacionadas de ARMO y terceros integrados en un sólo grupo:

**TABLA 7: ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN SEGMENTADA, 2011**

Concepto	Parte Relacionada		Partes no Relacionadas			
	CESA	Estado de Chiapas	Cementera Mexicana, S.A. de C.V.	Héctor Camiro Lozano	Ecoconstruyendo, S.C.	Otros
<b>Ventas Netas</b>	\$3,626,231	\$21,757,386	\$12,087,437	\$4,834,975	\$2,417,487	\$24,174,874
<b>Costo de Ventas</b>	\$3,000,000	\$17,950,000	\$9,987,600	\$3,983,892	\$2,000,000	\$19,975,338
<b>Utilidad Bruta</b>	\$626,231	\$3,807,386	\$2,099,837	\$851,083	\$417,487	\$4,199,536
<b>GOMC (U.B. / Ctos. Vta.)</b>	<b>21%</b>	<b>21%</b>	<b>21%</b>	<b>21%</b>	<b>21%</b>	<b>21%</b>

*Fuente: Información proporcionada por ARMO. Montos expresados en pesos.*

De acuerdo con los resultados anteriores, ARMO obtuvo un margen de costos adicionados consistente con los que obtienen compañías comparables bajo circunstancias de negocio similares comparados con los terceros.

Con el objetivo de ejemplificar otro tipo de metodología en materia de Precios de Transferencia por la venta de sillar, particularmente el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación (“MTUO”), es importante considerar los siguientes supuestos:

- a) ARMO es una empresa que no consolida su información financiera-fiscal.
- b) La totalidad de las ventas realizadas por ARMO de sillar son llevadas a cabo únicamente con CESA, su parte relacionada residente en México.
- c) No existe la posibilidad de obtener información segmentada o detallada sobre las ventas de sillar.
- d) Las funciones desarrolladas entre ARMO en la comercialización del sillar y las partes relacionadas no dan cabida al conocimiento de los márgenes brutos por estar ligados de una forma muy estrecha.
- e) ARMO no se realiza inversiones en actividades de R&D, publicidad y marketing.
- f) ARMO no cuenta con activos intangibles valiosos.

g) ARMO en su ciclo de negocios no ha obtenido pérdidas a nivel operativo.

Una vez expuesto lo anterior se expondrá la metodología siguiente:

#### **A. Comercialización del sillar**

La transacción relativa a la comercialización del sillar fue analizada a partir del MTUO como método reconocido por la Legislación Fiscal Mexicana y el Margen de Utilidad sobre Costos y Gastos de Operación (“MACG”) como indicador de nivel de rentabilidad.

A continuación se muestra el proceso del análisis desarrollado:

##### **✓ Búsqueda y evaluación de contribuyentes comparables**

Con el fin de encontrar empresas comparables a la parte analizada, ARMO, es necesario buscar en bases de datos comerciales que contengan información empresarial pública.

La siguiente Tabla detalla las bases de datos donde se llevaron a cabo las búsquedas correspondientes, así como los criterios de búsqueda utilizados y el número de compañías potencialmente comparables que se identificaron<sup>58</sup>:

---

<sup>58</sup> La información de la base de datos es ejemplificativa de la manera que se deberá realizar una búsqueda de compañías comparables y su resultado.

*Entries with a primary SIC of 8741.*

*· 8741 - Serv: Management Services*

*Keyword: "Logistics"*

*Companies were restricted to those located in Canada, Mexico or United States.*

Total de Compañías Potencialmente Comparables:

**337**

La búsqueda en la bases de datos realizada en el paso anterior muestra un amplio universo de compañías potencialmente comparables a ARMO. Al realizar rechazos en conjunto, pueden eliminarse de este universo grupos enteros de compañías por no cumplir con los criterios de comparabilidad mínimos definidos. Específicamente pueden realizarse dos tipos de rechazos.

Con el primer tipo, los rechazos cualitativos, se eliminan empresas que no cuentan con información financiera básica. Con el segundo tipo, los rechazos cuantitativos, se eliminan empresas con base en filtros tales como: ventas brutas, R&D sobre ventas, entre otros.

A continuación se presenta un resumen de los rechazos en conjunto cualitativos y/o cuantitativos de información empresarial comparable relacionada con la parte analizada actualmente.

**TABLA 8: CARACTERÍSTICAS DE LOS RECHAZOS A LA BÚSQUEDA REALIZADA**

TIPO DE RECHAZO	MOTIVO DEL RECHAZO	RECuento
Cuantitativo	Pérdidas operativas por un año o más	54
Cualitativo	Diferente actividad	91
Cualitativo	Repetida	6
Cualitativo	Sin información financiera por uno o más años	172
Cualitativo	Diferencias en las funciones	6
<b>Rechazos totales</b>		<b>329</b>

*Nota: Los rechazos son derivados de la comparabilidad con ARMO y pueden variar según la empresa analizada.*

Como uno de los anexos de la documentación en la materia en los diferentes anexos se puede consultar la lista detallada del total de las 337 compañías, que a su vez 329 compañías fueron rechazadas y el motivo correspondiente.

✓ **Resultados de la búsqueda de compañías comparables**

A continuación se muestran las ocho compañías comparables que se consideraron para la muestra final<sup>59</sup>.

*C.H. Robinson Worldwide, Inc.*

*Core-Mark Holding Company, Inc.*

*Dynamex, Inc.*

*Expeditors International of Washington*

*Horizon Lines, Inc.*

*Hub Group, Inc.*

<sup>59</sup> La información financiera de cada una será empleada para determinar el rango de valores correspondiente así como su descripción de negocios se podrán consultar en el anexo correspondiente.

*Park-Ohio Holdings Corp.*

*Radiant Logistics, Inc.*

✓ **Indicador de nivel de rentabilidad (*Profit Level Indicator – “PLI”*)**

Después de que se identificaron las compañías comparables, es necesario comparar su rentabilidad con la rentabilidad de la parte analizada. Es necesario seleccionar el indicador de nivel de rentabilidad (“INR”) que se va a utilizar en la comparación.

Existirán ocasiones en que se seleccionarán indicadores múltiples ya que cada uno ofrece una evaluación diferente. La decisión de utilizar un indicador específico dependerá de varios factores, incluyendo:

- la naturaleza de las actividades de la parte analizada;
- la disponibilidad de información de las compañías comparables; y
- determinar hasta que punto el indicador producirá una medida segura del ingreso de la parte analizada (asumiendo que la transacción intercompañía fue realizada de buena fe entre partes no relacionadas actuando con intereses propios).

En el caso de la transacción bajo análisis, se ha seleccionado como INR el Margen sobre Costos y Gastos de Operación (“MACG”). Su cálculo se muestra a continuación:

**TABLA 9: CÁLCULO DEL MACG DE ARMO, 2011**

CONCEPTO	MONTO
Ingresos Netos	\$119'858,607
Costo de Ventas	\$49'853,020
Total Gastos Operativos	\$54'384,820
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>\$15'620,767</b>
<b>MACG ( U. Op. / ( Ctos + Gtos. Op. ))</b>	<b>15.0%</b>

*Fuente: Información proporcionada por ARMO. Montos expresados en pesos.*

✓ **Construcción del rango de valores**

Finalmente, el último paso en el análisis económico es la construcción de un rango de rentabilidades, medidas a través del MACG, a partir de la información de las compañías utilizadas como comparables.

Las dos medidas estadísticas que se utilizarán para evaluar razones financieras son la mediana y el rango intercuartil.

La mediana y el rango intercuartil son las medidas estadísticas más usadas para determinar “utilidades típicas” en una industria, porque valores extremadamente altos o bajos de una compañía pueden sesgar otras medidas, como el valor promedio. Lo anterior encuentra sustento en el artículo 216, séptimo párrafo de la LISR.

La información financiera de las compañías comparables comprende el periodo 2009-2011 con el objeto de tomar en cuenta diferencias cíclicas<sup>60</sup>.

El rango de valores obtenido se puede observar en la Tabla siguiente:

**TABLA 10: RANGO DE VALORES, 2011**

<b>CONCEPTO</b>	<b>MACG</b>
No. de Compañías Comparables	8
Límite inferior	3.7%
Mediana	4.9%
Límite superior	6.2%
<b>MACG de ARMO</b>	<b>15.0%</b>

**Fuente:** Cálculos para efectos de explicación con base a los supuestos planteados.

Como se puede observar, el MACG obtenido por ARMO en la comercialización de sillar no se encuentra por debajo del rango de valores obtenido a partir de compañías comparables bajo circunstancias de negocio similares; es decir, ARMO obtiene mayores ingresos que los que obtienen las compañías comparables por la comercialización. Sin embargo su parte relacionada residente en México, ante las autoridades fiscales mexicanas, obtiene un beneficio que conlleva a una deducción más alta de la permitida; misma que podrá ser cuestionada y/o objetada por dichas autoridades.

<sup>60</sup> Cuarto Párrafo del Artículo 215 de LISR.

En este caso particular y derivado de los resultados que obtiene ARMO con referencia a CESA, parte relacionada residente en México, en la distribución de sillar es imperativo realizar los ajustes necesarios para que la *tested* se encuentre dentro del Principio *Arm's Length*. Para fines prácticos únicamente serán mencionados los tipos de ajustes existentes y una síntesis de su aplicación:

Con relación a los párrafos anteriores y bajo el precepto de que los Precios de Transferencia, desde su inicio en el año de 1995, fueron implementados o propuestos como medida de vigilancia así como de buenas prácticas, ante la diversidad de transacciones que son realizadas por grupos internacionales en un sistema económico globalizado con las posibles diferencias o complejidades que actualmente se presentan en la manera en que dichos grupos internacionales tributan teniendo mayor relevancia en el ámbito internacional; ya que de forma interna, tanto los ingresos acumulables como las deducciones autorizadas, se encontrarán en un mismo territorio fiscal<sup>61</sup>.

---

<sup>61</sup> El presente párrafo tiene su sustento en que la metodología del Artículo 216 de la LISR se encuentra en el Capítulo II del Título VI de dicha Ley, correspondiendo a las entidades multinacionales y de la misma manera la obligación de las personas morales de obtener y conservar documentación en la materia (Fracción XII del Artículo 86 LISR) son referidas a las transacciones realizadas con Partes Relacionadas residentes en el extranjero; sin dejar de considerar que dicha materia busca solventar los problemas existentes en la doble tributación entre grupos de empresas internacionales y las diferentes administraciones tributarias en un entorno globalizado (primer párrafo del Artículo 9, OCDE mismo que plantea las bases de los tratados internacionales y es fundamento legal de las Guías en materia de Precios de Transferencia). En el mismo sentido el Oficio antes expuesto (*Nota al pie 14*) da la facultad a las

Derivado de lo anterior se tendrán que realizar los ajustes correspondientes para que dichos ingresos y/o deducciones se encuentren dentro del cumplimiento del *Arm's Length Principle* según lo establecido por el párrafo segundo del Artículo 216 de la LISR que se transcribe a continuación:

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

En este sentido únicamente se enuncian los tipos de ajustes en la materia<sup>62</sup>:

**Ajustes primarios;** son aquéllos que deben realizarse para cumplir con la obligación que impone la LISR en sus artículos 86 fracción XV, relativa a determinar el valor de los ingresos acumulables y las deducciones autorizadas en operaciones controladas, considerando los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

---

Partes Relacionadas que celebren operaciones con residentes en México o el extranjero formulen consultas en la materia.

<sup>62</sup> <http://contaduriapublica.org.mx/?p=724>

Según su origen, los ajustes primarios pueden ser de dos tipos:

- Ajustes primarios aplicados voluntariamente.
- Ajustes primarios determinados por la autoridad fiscal.

**Ajustes correspondientes:** son aquellos ajustes que se reconocen como consecuencia del ajuste primario reconocido por su contraparte en una operación controlada.

#### **Alcance de los ajustes**

**Ajustes virtuales:** son aquéllos en los que sólo se reconocerá el ajuste para efectos fiscales, concretamente en el impuesto sobre la renta, mediante una partida en la conciliación contable-fiscal.

**Ajustes transaccionales:** son aquellos ajustes de precios de transferencia respecto de los cuales las partes acuerdan modificar los términos de las transacciones controladas, a fin de llevarlos mediante la aplicación de un ajuste, a un valor de plena competencia. Cuando se modifican los términos contractuales, este tipo de ajustes puede dar lugar a su reconocimiento en otras áreas como la contabilidad de la empresa u otros impuestos (como el caso del IVA, IEPS, ISAN o los impuestos al comercio exterior).

## **Temporalidad de los ajustes (primarios o correspondientes) de precios de transferencia.**

Con relación en el momento (i.e. ejercicio fiscal) en que deben reconocer los ajustes de precios de transferencia primarios o correspondientes, existe consenso en el que, como regla general, deben ser aplicados en la declaración de impuestos del ejercicio en el cual se llevó a cabo la transacción controlada analizada. Lo anterior, tomando en cuenta que un ajuste de precios de transferencia no es más que el cumplimiento que hace el contribuyente de una obligación establecida en la propia ley, relativa a la cuantificación de sus ingresos acumulables o deducciones autorizadas, elementos fundamentales de la base gravable correspondiente al ejercicio fiscal en cuestión.

## **TRANSACCIÓN – PAGO DE REGALÍAS POR EL USO DE UNA PATENTE O PROPIEDAD INTELLECTUAL:**

Después de analizar las circunstancias y los términos relacionados con el pago de regalías realizadas por ARMO a CHB, se ha determinado que la aplicación del Método PCNC proporciona una medida confiable para analizar esta transacción controlada ya que se encuentra con *CUT's* externos. En este orden de ideas son descartados automáticamente los demás métodos de valuación; ya que el Método

PCNC fue seleccionado como el *Best Method* para analizar la transacción de pago de regalías por la propiedad intelectual o patente.

Con el objeto de analizar el pago realizado por ARMO a una parte relacionada residente en México por concepto de regalías, se desarrolló un rango de valores a partir de la búsqueda de *CUT's* externos. Lo anterior puede ser considerado como los contratos de regalías que celebran entre compañías independientes bajo circunstancias similares.

Con objeto de determinar el rango de valores comparable de contraprestaciones similares a la pactada por ARMO con CHB, realizamos una búsqueda de transacciones comparables no controladas en la base de datos<sup>63</sup> públicas. Dicha base de datos contiene diferentes tipos de contratos por regalías similares. Se

---

<sup>63</sup> Las bases de datos a ser consideradas con objeto de la obtención de información adecuada, oportuna y veraz sobre aquellas compañías potencialmente comparables en Precios de Transferencia, deberán considerar información pública que no tenga restricciones para su obtención, es decir información que cualquier persona, que realice una búsqueda, pueda obtener por diferentes medios como pueden ser: impresos (periódicos, revistas, trípticos, entre otros); audio-visuales (televisión, radio, entre otros); internet (páginas de las compañías potenciales, Bolsa Mexicana de Valores – “BMV”, *Securities and Exchange Commission* “SEC”, páginas públicas, entre otras).

Es importante mencionar que muchas de las bases de datos que existen en el mercado tienen algún costo (lo anterior no las hace privadas o no aptas para los efectos de Precios de Transferencia), ya que la información que agrupan (de una forma óptima) es de dominio público, misma que se puede obtener de la BMV, SEC, o entre las diferentes fuentes mencionadas anteriormente, teniendo dichas bases de datos ventajas en los tiempos de respuesta para la elaboración de la documentación correspondiente.

buscaron contratos de licencias por uso de propiedad intelectual que contaran con una contraprestación expresada en un porcentaje sobre ingresos netos.

Los criterios de búsqueda fueron las palabras: licencia, contrato, regalía, marcas, nombres comerciales, porcentaje (%), principalmente (*“licens\*” y “agreement” y “royalt\* agreement” y “trademark o tradename” y “%”*)

Derivado de la búsqueda anterior, encontramos un total de nueve observaciones.

Los resultados obtenidos de la búsqueda y después de realizar los cálculos correspondientes se pueden apreciar en las Tablas siguientes:

**TABLA 11: MATRIZ DE CONTRATOS UTILIZADOS EN EL SEGMENTO DE PROPIEDAD  
INTELLECTUAL, 2011**

TIPO DE CONTRATO	LICENCIANTE	LICENCIATARIO	CONTRAPRESTACIÓN	INICIO	VIGENCIA
<i>License agreement</i>	<i>Emergya Wind Technologies B.V.</i>	<i>Americas Wind Energy Inc.</i>	<i>In the form of 7% of Net Sales Price until the License Fee will be fully paid.</i>	<i>2005</i>	<i>No definido</i>
<i>License agreement</i>	<i>The Coleman Company</i>	<i>Ranco Incorporated Of Delaware</i>	<i>5% on net sales of licensed products</i>	<i>1998</i>	<i>2013</i>
<i>License and option agreement</i>	<i>Alarmexholding s, L.L.C.</i>	<i>Centurybusiness Credit Corporation</i>	<i>(5%)of Net Sales of Licensed Products constituting Current Orders. (2%) percent on all Net Sales of Licensed Products other than Current Orders</i>	<i>2000</i>	<i>Hasta alcanzar objetivo</i>
<i>Trademark license agreement</i>	<i>Harnischfeger technologies, Inc.,</i>	<i>Morris Materialhandling, Inc.</i>	<i>(3/4%) of the total Net Sales Price of all Licensed Equipment</i>	<i>1998</i>	<i>2013</i>
<i>License agreement</i>	<i>Moscu Equipment</i>	<i>Energy Inc.</i>	<i>2% of Net Sales Price.</i>	<i>2003</i>	<i>2015</i>
<i>License agreement</i>	<i>Ranch Products</i>	<i>Farmer Co.</i>	<i>3% on net sales of licensed products</i>	<i>2010</i>	<i>2020</i>
<i>License agreement</i>	<i>Bulding Co.</i>	<i>Thrupm Inc.</i>	<i>The royalty payment will be the 6% of Net Sales Price.</i>	<i>2004</i>	<i>No definido</i>
<i>License agreement</i>	<i>Cosmetic Sunline</i>	<i>The company</i>	<i>Royalty of 6% on net sales of licensed products</i>	<i>2008</i>	<i>2012</i>
<i>License agreement</i>	<i>Pharma Inc.</i>	<i>The medical sector Co.</i>	<i>7% of Net Sales Price.</i>	<i>2009</i>	<i>No definido</i>

**Fuente:** Búsqueda de contratos potencialmente comparables en la base de datos con información pública.

**TABLA 12: RANGO DE VALORES COMPARABLES, 2011**

CONCEPTO	CONTRAPRESTACIÓN
No. de observaciones	9
Límite inferior	3.0%
Mediana	5.0%
Límite superior	6.0%
<b>Contraprestación pagada por ARMO</b>	<b>4.6%</b>

*Fuente:* Base de datos. Cálculos estadísticos basados en cuartiles.

Como se puede observar, el rango intercuartil obtenido va de 3.0% a 6.0% con una mediana de 5.0%. Por su parte, durante el ejercicio fiscal de 2011, ARMO pagó una contraprestación equivalente al 4.6% de los ingresos por la venta de productos manufacturados con conocimientos aportados por CHB, de acuerdo con el contrato intercompañía correspondiente:

**TABLA 13: CONTRAPRESTACIÓN PAGADA POR ARMO, 2011**

CONCEPTO	CONTRAPRESTACIÓN
Pago por concepto de regalías (a)	\$ 4'331,965
Ventas susceptibles de regalías (b)	\$ 93'839,856
<b>Contraprestación sobre ventas susceptibles (a/b)</b>	<b>4.6%</b>

*Fuente:* Información proporcionada por la compañía.

Lo anterior establece que el resultado obtenido por la compañía en el pago de regalías a su parte relacionada residente en México es consistente con el rango de valores que obtienen compañías comparables bajo circunstancias de negocio similares durante el ejercicio fiscal de 2011 bajo el Método PCNC.

## ANEXOS

### INFORMACIÓN FINANCIERA DE ARMO, 2011

**Tabla 14: Análisis de Costo Directo del Sillar**

Clave	Descripción	Medida	Cantidad	Costo	Monto Unitario
<b>Materiales</b>					
AGLU-002	Cemento	Ton	0.00080	\$ 1,780.00	\$1.42
AGRE-016	Agua	m <sup>3</sup>	0.00100	79.00	0.08
AGRE-009	Tepezin	m <sup>3</sup>	0.00460	36.34	0.17
AGRE-010	Arenilla	m <sup>3</sup>	0.00150	\$ 36.34	\$ 0.05
<b>SUMA MATERIALES</b>					<b>\$ 1.72</b>
<b>Mano de Obra</b>					
MOCA-011	Operador Equipo	Jornada	0.00004	\$ 338.90	\$ 0.01
MOCA-011	Operador Equipo	Jornada	0.00004	338.90	0.01
MOCA-011	Operador Equipo	Jornada	0.00004	338.90	0.01
MOCA-011	Operador Equipo	Jornada	0.00004	338.90	0.01
MOCA-001	Peón	Jornada	0.00004	228.86	0.01
MOCA-001	Peón	Jornada	0.00004	\$ 228.86	\$ 0.01
<b>SUMA MANO DE OBRA</b>					<b>\$ 0.07</b>
<b>Equipo</b>					
BLOCK-004	Blockera Nacional	Hora	0.00040	\$ 610.00	\$ 0.24
<b>SUMA EQUIPO</b>					<b>\$ 0.24</b>
<b>COSTO DIRECTO ("CD")</b>					<b>\$ 2.04</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS (A)</b>		CD + 25%			<b>\$ 0.51</b>
<b>FINANCIAMIENTO (B)</b>		CD + 0%			<b>\$ 0.00</b>
<b>PROMOCIÓN Y VENTAS (C)</b>		CD + 20%			<b>\$ 0.41</b>
<b>CD + A + B + C = COSTO TOTAL ("CT")</b>					<b>\$ 2.96</b>
<b>UTILIDAD ESTIMADA</b>		CT + 100%			<b>\$ 2.96</b>
<b>PRECIO UNITARIO DEL SILLAR</b>					<b>\$5.92</b>

*Nota:* La información que se presenta es referente a precios unitarios para la elaboración de un sillar. La utilidad podrá variar según requerimientos del cliente; la presentada es la esperada por cada sillar.

*Fuente:* Información proporcionada por la compañía. Cifras expresadas en pesos.

**Tabla 15: Estado de Resultados de ARMO, 2011**

CONCEPTO	IMPORTE
<b>INGRESOS</b>	
+ Ingresos de Sillar	\$120'874,368
- Descuentos, Bonificaciones y Rebajas	\$1,015,761
<b>=</b>	<b>Ingresos Netos</b>
	<b>\$119'858,607</b>
<b>COSTOS</b>	
- Compras	\$49'853,020
<b>=</b>	<b>Utilidad Bruta</b>
	<b>\$70'005,587</b>
<b>GASTOS</b>	
- Gastos Administrativos	\$19'329,680
- Gastos Operativos	\$12'335,195
- Gastos Producción	\$17'840,395
- Depreciación Total	\$4'879,550
<b>=</b>	<b>Total Gastos</b>
	<b>\$54'384,820</b>
<b>=</b>	<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>
	<b>\$15'620,767</b>
- Impuestos (30% sobre la utilidad operativa)	\$4'686,230
<b>=</b>	<b>UTILIDAD NETA</b>
	<b>\$10'934,537</b>

*Fuente: Información proporcionada por la compañía. Cifras expresadas en pesos.*

**TABLA 16: ACEPTACIÓN Y RECHAZO DE LAS COMPAÑÍAS UTILIZADAS COMO COMPARABLES  
EN LA COMERCIALIZACIÓN**

<b>No.</b>	<b>CONTRIBUYENTE POTENCIALMENTE COMPARABLE</b>	<b>ACEPTADA / MOTIVO DEL RECHAZO</b>
1	A Novo Broadband, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
2	A.J. Ross Logistics, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
3	Accel SAB de CV	Pérdidas operativas por un año o más
4	Accretive Health, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
5	Adept Technology, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
6	Advatex Associates, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
7	AECOM Technology Corporation	Diferente actividad
8	AGL Resources Inc.	Diferente actividad
9	Air Express International	Sin información financiera por uno o más años
10	Air Transport Services Group Inc.	Diferente actividad
11	Airborne, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
12	Alexander & Baldwin, Inc.	Diferente actividad
13	Alford Refrigerated Ware.	Sin información financiera por uno o más años
14	Alibris, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
15	Allied Holdings, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
16	All-Quotes, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
17	Allstates Worldcargo Inc	Sin información financiera por uno o más años
18	Alesea SAB de CV	Diferente actividad
19	Alternate Marketing Networks, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
20	American Business Corporation	Sin información financiera por uno o más años
21	American Pallet Leasing, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
22	American Reprographics Company	Diferente actividad
23	America's Suppliers, Inc. (ADR)	Pérdidas operativas por un año o más
24	Amorocorp Inc.	Sin información financiera por uno o más años
25	AppTech Corp	Sin información financiera por uno o más años
26	Arnold Industries, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
27	ATC Technology Corp.	Diferente actividad
28	ATCO Ltd.	Diferente actividad
29	Atlas Cold Storage Trust	Sin información financiera por uno o más años
30	AutoInfo, Inc.	Diferente actividad
31	Automodular Corporation	Diferente actividad

No.	CONTRIBUYENTE POTENCIALMENTE COMPARABLE	ACEPTADA / MOTIVO DEL RECHAZO
32	AVIDYN, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
33	Avnet, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
34	Barnes Group Inc.	Diferente actividad
35	Barrister Global Services Network, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
36	Bausch & Lomb Inc.	Sin información financiera por uno o más años
37	Beamscope Canada, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
38	Bergen Brunswick Corp.	Sin información financiera por uno o más años
39	Boron, LePore & Assoc.	Sin información financiera por uno o más años
40	Boundless Corporation	Sin información financiera por uno o más años
41	Boyd Bros. Transportation Inc.	Sin información financiera por uno o más años
42	BPO Management Services Inc.	Sin información financiera por uno o más años
43	Brightpoint, Inc.	Diferente actividad
44	Broadwind Energy Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
45	BrookWater Ventures Inc.	Sin información financiera por uno o más años
46	Buckeye GP Holdings L.P.	Diferente actividad
47	Buckeye Partners, L.P.	Repetida
48	<b>C.H. Robinson Worldwide, Inc.</b>	<b>ACEPTADA</b>
49	Caliber System, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
50	Canada Cartage Diversified Income Fund	Sin información financiera por uno o más años
51	Canadian Utilities Limited	Diferente actividad
52	CanWel Building Materials Group Ltd.	Diferente actividad
53	Capital Growth Systems Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
54	Cardinal Logistics Limited	Sin información financiera por uno o más años
55	CareAdvantage, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
56	Cargo Connection Logistics Holding, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
57	CCM Manufacturing Tech.	Sin información financiera por uno o más años
58	CD&L, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
59	CDA International Inc.	Sin información financiera por uno o más años
60	Celadon Group, Inc.	Diferente actividad
61	CHC Helicopter Corporation	Sin información financiera por uno o más años
62	CHC Helicopter Corporation (USA)	Sin información financiera por uno o más años
63	Chemtrade Logistics Income Fund	Diferente actividad
64	China Logistics Group Inc	Pérdidas operativas por un año o más

No.	CONTRIBUYENTE POTENCIALMENTE COMPARABLE	ACEPTADA / MOTIVO DEL RECHAZO
65	Cinram International Income Fund	Sin información financiera por uno o más años
66	Cinram International Income Fund	Diferente actividad
67	Circle Int'l Group, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
68	Claremont Technology	Sin información financiera por uno o más años
69	Clarify, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
70	Clark Holdings Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
71	CLST Holdings, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
72	Coast Dental Services, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
73	Cognizant Technology Solutions Corp.	Diferente actividad
74	Command Security Corporation	Diferente actividad
75	Complete Production Services, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
76	Computer Sciences Corporation	Diferente actividad
77	Consolidated Freightways	Sin información financiera por uno o más años
78	Contrans Corp	Sin información financiera por uno o más años
79	Contrans Group Inc	Diferente actividad
80	Con-way Inc.	Diferencias en las funciones
81	<b>Core-Mark Holding Company, Inc.</b>	<b>ACEPTADA</b>
82	Country Wide Transport	Sin información financiera por uno o más años
83	Covenant Transportation Group, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
84	Crescent Operating, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
85	Crescent Real Estate Equities Company	Sin información financiera por uno o más años
86	Crescent Real Estate Equities L.P.	Sin información financiera por uno o más años
87	Crowley Maritime Corporation	Sin información financiera por uno o más años
88	Data General Corporation	Sin información financiera por uno o más años
89	Datalogix International	Sin información financiera por uno o más años
90	DCP Midstream Partners, LP	Pérdidas operativas por un año o más
91	DecisionPoint Systems, Inc.	Diferente actividad
92	Descartes Systems Group (USA)	Diferente actividad
93	Descartes Systems Group Inc.	Repetida
94	Discovery Air Inc.	Diferente actividad
95	Dr. Tattoff, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
96	DRS Technologies, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
97	DXP Enterprises, Inc.	Diferente actividad

No.	CONTRIBUYENTE POTENCIALMENTE COMPARABLE	ACEPTADA / MOTIVO DEL RECHAZO
98	<b>Dynamex, Inc.</b>	<b>ACEPTADA</b>
99	Dynamics Research Corporation	Diferente actividad
100	Dynasty Components Inc.	Sin información financiera por uno o más años
101	DynCorp International Inc.	Diferente actividad
102	DynCorp International LLC	Repetida
103	Echo Global Logistics, Inc.	Diferente actividad
104	EDO Corporation	Sin información financiera por uno o más años
105	EGL, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
106	Elite Logistics, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
107	Embarq Corporation	Sin información financiera por uno o más años
108	EmCare Holdings, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
109	Emons Transportation Grp.	Sin información financiera por uno o más años
110	Encompass Group Affiliates, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
111	EnergySolutions, Inc.	Diferente actividad
112	Engineered Support System	Sin información financiera por uno o más años
113	Evergreen Holdings, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
114	Excelligence Learning Corporation	Sin información financiera por uno o más años
115	EXE Technologies, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
116	ExlService Holdings, Inc.	Diferente actividad
117	<b>Expeditors International of Washington</b>	<b>ACEPTADA</b>
118	Express-1 Expedited Solutions Inc.	Diferente actividad
119	First Aviation Services	Pérdidas operativas por un año o más
120	Flotek Industries, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
121	Flotek Industries, Inc. (OLD)	Sin información financiera por uno o más años
122	Forbes Energy Services Ltd.	Pérdidas operativas por un año o más
123	Forcelogix Technologies Inc.	Sin información financiera por uno o más años
124	Forward Air Corporation	Diferente actividad
125	Fritz Companies, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
126	Frozen Food Express Industries, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
127	Garda World Security Corporation	Diferente actividad
128	General Environmental Management, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
129	GeoLogistics Corporation	Sin información financiera por uno o más años
130	Global Aviation Holdings, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más

No.	CONTRIBUYENTE POTENCIALMENTE COMPARABLE	ACEPTADA / MOTIVO DEL RECHAZO
131	Global Packaging Plus Inc	Diferente actividad
132	Golden Eagle Group, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
133	Grand Power Logistics Group Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
134	Graybar Electric Company, Inc.	Diferente actividad
135	Greif, Inc.	Diferente actividad
136	Greystone Logistics, Inc.	Diferente actividad
137	Grupo Bafar SAB de CV	Diferente actividad
138	Grupo Mexico S.A. de C.V.	Diferente actividad
139	Grupo Mexico S.A. de C.V. (USA)	Sin información financiera por uno o más años
140	Grupo Senda de Autotransporte SA de CV	Sin información financiera por uno o más años
141	Grupo TMM, S.A.B.	Diferencias en las funciones
142	Grupo TMM, S.A.B. (ADR)	Repetida
143	Halifax Corporation	Sin información financiera por uno o más años
144	Han Logistics, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
145	HIP Interactive Corp.	Sin información financiera por uno o más años
146	Holly Energy Partners, L.P.	Diferente actividad
147	Home Solutions of America, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
148	Horizon Lines Holding Corp.	Sin información financiera por uno o más años
149	<b>Horizon Lines, Inc.</b>	<b>ACEPTADA</b>
150	Horizon North Logistics Inc.	Diferente actividad
151	Hornbeck Offshore Services, Inc.	Diferente actividad
152	<b>Hub Group, Inc.</b>	<b>ACEPTADA</b>
153	iDNA Inc.	Sin información financiera por uno o más años
154	Industrial SPDR (ETF)	Sin información financiera por uno o más años
155	Ingram Micro Inc.	Diferente actividad
156	Insight Enterprises, Inc.	Diferente actividad
157	IntelliCorp, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
158	Intercargo Corp.	Sin información financiera por uno o más años
159	Interdent Service Corporation	Sin información financiera por uno o más años
160	International Packaging and Logist. Grp.	Pérdidas operativas por un año o más
161	Intrenet Inc.	Sin información financiera por uno o más años
162	iShares Dow Jones US Oil Equip. (ETF)	Sin información financiera por uno o más años
163	J.B. Hunt Transport Services, Inc.	Diferencias en las funciones

No.	CONTRIBUYENTE POTENCIALMENTE COMPARABLE	ACEPTADA / MOTIVO DEL RECHAZO
164	Jagged Peak Inc	Diferente actividad
165	Janel World Trade, Ltd.	Pérdidas operativas por un año o más
166	Kenan Transport Company	Sin información financiera por uno o más años
167	Key Tronic Corporation	Sin información financiera por uno o más años
168	K-Sea GP Holdings LP	Sin información financiera por uno o más años
169	K-Sea Transportation Partners L.P.	Diferente actividad
170	Landrill International Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
171	Landstar System, Inc.	Diferente actividad
172	Last Mile Logistics Group, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
173	Lifemark Corporation	Sin información financiera por uno o más años
174	LINC Logistics Company	Diferente actividad
175	Livingston International Income Fund	Sin información financiera por uno o más años
176	Logistical Support, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
177	M.S. Carriers, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
178	ManTech International Corporation	Diferente actividad
179	Manufacturers' Services Limited	Sin información financiera por uno o más años
180	Manugistics Group, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
181	Mark VII, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
182	Marten Transport, Ltd	Diferente actividad
183	Mattlack Systems	Sin información financiera por uno o más años
184	Maxum Petroleum Holdings, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
185	Maxus Technology Corporation	Sin información financiera por uno o más años
186	Mediatechnics Corporation	Sin información financiera por uno o más años
187	Mercury Air Group, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
188	Metrologic Instruments, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
189	MicroAge, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
190	MidgardXXI, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
191	Mitsui & Co (USA) Inc	Pérdidas operativas por un año o más
192	Motor Cargo Industries	Sin información financiera por uno o más años
193	MTC Technologies, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
194	Mullen Group Income Fund	Diferente actividad
195	Nations Express, Inc. (USA)	Sin información financiera por uno o más años
196	Navigant Consulting, Inc.	Diferente actividad

No.	CONTRIBUYENTE POTENCIALMENTE COMPARABLE	ACEPTADA / MOTIVO DEL RECHAZO
197	NCI, INC.	Diferente actividad
198	NCO Group, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
199	Network Engines, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
200	New Century Transportation, Inc.	Diferente actividad
201	Norfolk Southern Corp.	Diferente actividad
202	NuState Energy Holdings, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
203	Ocean Wilsons Holdings Limited	Diferente actividad
204	Old Dominion Freight Line	Diferencias en las funciones
205	OnePak, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
206	Optimized Transportation Management Inc	Sin información financiera por uno o más años
207	Orbit International Corp.	Diferente actividad
208	OTR Express, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
209	Overnite Corporation	Sin información financiera por uno o más años
210	Owen Healthcare, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
211	Owens & Minor, Inc.	Diferente actividad
212	P.A.M. Transportation Services, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
213	Pacer Health Corporation	Sin información financiera por uno o más años
214	Pacer International, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
215	Pacific CMA, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
216	Paneltech International Holdings, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
217	Parker Drilling Company	Diferente actividad
218	<b>Park-Ohio Holdings Corp.</b>	<b>ACEPTADA</b>
219	Park-Ohio Industries, Inc.	Repetida
220	Patterson Companies, Inc.	Diferente actividad
221	PBB Global Logistics Income Fund	Sin información financiera por uno o más años
222	PC Service Source, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
223	Pentacon, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
224	Perrigo Company	Diferente actividad
225	Phantom Fiber Corporation	Sin información financiera por uno o más años
226	Physicians Specialty Corp	Sin información financiera por uno o más años
227	Pinnacle Data Systems, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
228	Pittston Brink's Group	Sin información financiera por uno o más años
229	Pittston Services Group	Sin información financiera por uno o más años

No.	CONTRIBUYENTE POTENCIALMENTE COMPARABLE	ACEPTADA / MOTIVO DEL RECHAZO
230	Plains All American Pipeline, L.P.	Diferente actividad
231	Procurenent, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
232	Professional Trans. Group	Sin información financiera por uno o más años
233	Professional Veterinary Products, Ltd.	Sin información financiera por uno o más años
234	Promotora Ambiental, S.A.B. de C.V.	Diferente actividad
235	Prosource, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
236	PSC, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
237	Public Company Management Corp	Sin información financiera por uno o más años
238	Q/Media Services Corp.	Sin información financiera por uno o más años
239	Quality Distribution, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
240	Questron Technology Inc.	Sin información financiera por uno o más años
241	R.R. Donnelley & Sons Company	Diferente actividad
242	<b>Radiant Logistics, Inc.</b>	<b>ACEPTADA</b>
243	Rand Logistics, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
244	Regio Empresas, S.A.	Sin información financiera por uno o más años
245	Renewable Energy Group, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
246	Richards Packaging Income Fund	Diferente actividad
247	Richardson Electronics, Ltd.	Diferente actividad
248	Roadships Holdings, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
249	Rutter Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
250	S2C Global Systems Inc	Pérdidas operativas por un año o más
251	SAIC, Inc.	Diferente actividad
252	Sanmina-SCI Corporation	Diferente actividad
253	Seacor Holdings, Inc.	Diferente actividad
254	Sears Canada Inc.	Diferente actividad
255	ServiceMaster Company	Sin información financiera por uno o más años
256	ServiceMaster Company	Diferente actividad
257	SHL Systemhouse, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
258	SI International, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
259	Sino-Global Shipping America, Ltd.	Pérdidas operativas por un año o más
260	Skynet Holdings, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
261	SkyShop Logistics Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
262	Smart Modular Tech.	Sin información financiera por uno o más años

No.	CONTRIBUYENTE POTENCIALMENTE COMPARABLE	ACEPTADA / MOTIVO DEL RECHAZO
263	SmarterKids.com, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
264	SMF Energy Corporations	Pérdidas operativas por un año o más
265	Stallion Oilfield Services, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
266	Stonepath Group, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
267	Sumitomo Corp Of America	Diferente actividad
268	Sunoco Logistics Partners L.P.	Diferente actividad
269	Sunoco, Inc.	Diferente actividad
270	Superior Well Services, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
271	SUPERVALU INC.	Diferente actividad
272	Supportsave Solutions, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
273	Swift Transportation Company	Pérdidas operativas por un año o más
274	Symbiat, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
275	Synergex Corporation	Sin información financiera por uno o más años
276	SYNNEX Corporation	Diferente actividad
277	Targa Resources Corp.	Diferente actividad
278	Targa Resources Partners LP	Diferente actividad
279	Targa Resources, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
280	Target Logistics, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
281	TCT Logistics Inc.	Sin información financiera por uno o más años
282	Team Health Holdings LLC	Diferente actividad
283	TeamStaff, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
284	Tech Data Corporation	Diferente actividad
285	TechForce Corporation	Sin información financiera por uno o más años
286	TECSYS Inc.	Diferente actividad
287	Telxon Corporation	Sin información financiera por uno o más años
288	TEPPCO Partners, L.P.	Sin información financiera por uno o más años
289	Tesoro Logistics LP	Pérdidas operativas por un año o más
290	The Advisory Board Company	Diferente actividad
291	The Brink's Company	Diferente actividad
292	The Cerplex Group (OLD)	Sin información financiera por uno o más años
293	The Cerplex Group, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
294	The Plastic Surgery Co.	Sin información financiera por uno o más años
295	The Titan Corporation	Sin información financiera por uno o más años

No.	CONTRIBUYENTE POTENCIALMENTE COMPARABLE	ACEPTADA / MOTIVO DEL RECHAZO
296	Thomas Group, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
297	TMS International Corp.	Pérdidas operativas por un año o más
298	Total Logistics, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
299	TradeQwest, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
300	Transforce Inc.	Diferencias en las funciones
301	Transit Group, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
302	Tri-Continental Corporation	Sin información financiera por uno o más años
303	Trimac Transportation Ltd	Pérdidas operativas por un año o más
304	Trism, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
305	TrueBlue, Inc.	Diferente actividad
306	UBICS, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
307	UHF Logistics Group Inc	Sin información financiera por uno o más años
308	Unirex Corporation	Sin información financiera por uno o más años
309	United Parcel Service, Inc.	Diferente actividad
310	Universal Express, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
311	Universal Power Group, Inc.	Diferente actividad
312	US SerVis, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
313	USA Biomass Corporation	Sin información financiera por uno o más años
314	USF Corporation	Sin información financiera por uno o más años
315	UTi Worldwide Inc.	Diferente actividad
316	Vector Holding Corp.	Sin información financiera por uno o más años
317	Velocity Express Corporation	Sin información financiera por uno o más años
318	Versatile Systems Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
319	Vertex Aerospace, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
320	Vision Twenty-One, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
321	Vitran Corporation, Inc.	Diferente actividad
322	Vitran Corporation, Inc. (USA)	Repetida
323	Vornado Operating Company	Sin información financiera por uno o más años
324	Voxware, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
325	VSE Corporation	Diferente actividad
326	Werner Enterprises, Inc.	Diferencias en las funciones
327	Wilson Sons	Diferente actividad
328	WLG, Inc.	Pérdidas operativas por un año o más

No.	CONTRIBUYENTE POTENCIALMENTE COMPARABLE	ACEPTADA / MOTIVO DEL RECHAZO
329	Workflow Management, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
330	World Air Holdings, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
331	Worldwide Technologies Inc.	Sin información financiera por uno o más años
332	XA, Inc.	Sin información financiera por uno o más años
333	XATA Corporation	Pérdidas operativas por un año o más
334	Xplore Technologies Corp.	Pérdidas operativas por un año o más
335	Yasheng Eco-Trade Corporation	Pérdidas operativas por un año o más
336	YRC Worldwide Inc.	Pérdidas operativas por un año o más
337	Zytec Corporation	Sin información financiera por uno o más años

*Fuente: Información obtenida de la base de datos con información pública, marzo 2012.*

**TABLA 17: INFORMACIÓN FINANCIERA DE LAS COMPAÑÍAS UTILIZADAS COMO  
COMPARABLES EN LA COMERCIALIZACIÓN**

CONCEPTO	C.H. Robinson Worldwide, Inc.	Core-Mark Holding Company, Inc.	Dynamex, Inc.	Expeditors International of Washington
Ventas Netas	7,824,008,667	6,045,800,000	421,444,333	4,987,110,667
Costo de Ventas	6,490,442,000	5,681,366,667	270,495,000	3,507,441,333
Ganancia Bruta	1,333,566,667	364,433,333	150,949,333	1,479,669,333
Gastos Operativos	778,206,333	320,166,667	131,944,667	957,024,000
Ingreso Operativo	555,360,333	44,266,667	19,004,667	522,645,333
Gastos por Intereses	-	-2,100,000	-196,000	-341,000
Gastos por I&D	-	-	-	-
Gastos por Publicidad	-	-	-	-
Total Activos Med.	1,786,666,167	602,150,000	134,592,000	2,080,978,000
Activos Operativos Med.	1,305,791,333	550,283,333	114,409,667	1,394,179,000
Pagaderos Netas Med.	504,932,167	59,233,333	10,013,000	550,094,167
Por Cobrar Netas Med.	855,311,000	145,950,000	45,295,000	844,207,500
Activos Fijos Netos Med.	101,879,333	70,966,667	10,006,167	487,831,667
Inventario Neto Med.	-	234,083,333	-	-
Efectivos y Equivalentes Med.	392,192,667	18,600,000	16,163,833	678,090,167
Reserva UEPS Med.	-	-29,733,333	-	-
Moneda:	USD	USD	USD	USD
Último año disponible	Dec 31, 2011	Dec 31, 2011	Jul 31, 2011	Dec 31, 2011

*Fuente: Información obtenida de la base de datos con información pública, marzo 2012.*

**TABLA 17-A: INFORMACIÓN FINANCIERA DE LAS COMPAÑÍAS UTILIZADAS COMO  
COMPARABLES EN LA COMERCIALIZACIÓN**

CONCEPTO	Horizon Lines, Inc.	Hub Group, Inc.	Park-Ohio Holdings Corp.	Radiant Logistics, Inc.
Ventas Netas	1,223,085,000	1,676,582,000	947,081,667	127,971,187
Costo de Ventas	994,532,000	1,459,140,333	809,611,333	85,629,250
Ganancia Bruta	228,553,000	217,441,667	137,470,333	42,341,937
Gastos Operativos	162,713,667	136,864,000	97,337,000	40,649,073
Ingreso Operativo	65,839,333	80,577,667	40,133,333	1,692,863
Gastos por Intereses	-	-100,333	-27,536,333	-172,280
Gastos por I&D	-	-	-	-
Gastos por Publicidad	-	-	-	-
Total Activos Med.	893,613,167	516,382,000	677,139,500	25,662,018
Activos Operativos Med.	844,150,333	443,328,500	636,771,000	24,523,135
Pagaderos Netas Med.	39,320,500	123,421,333	115,947,833	11,620,000
Por Cobrar Netas Med.	132,658,000	152,702,167	160,468,000	16,643,967
Activos Fijos Netos Med.	198,059,000	30,039,000	95,019,000	780,907
Inventario Neto Med.	27,558,667	-	215,750,667	-
Efectivos y Equivalentes Med.	20,649,000	69,659,333	18,234,833	661,208
Reserva UEPS Med.	-	-	-	-
Moneda:	USD	USD	USD	USD
Último año disponible	Dec 26, 2011	Dec 31, 2011	Dec 31, 2011	Jun 30, 2011

**Fuente:** Información obtenida de la base de datos con información pública, marzo 2012.

**TABLA 18: DESCRIPCIÓN DE NEGOCIOS DE LAS COMPAÑÍAS UTILIZADAS COMO**

**COMPARABLES EN LA COMERCIALIZACIÓN**

**C.H. ROBINSON  
WORLDWIDE, INC.**

*C.H. Robinson Worldwide, Inc. ( C.H. Robinson) is a third party logistics company. The Company provides freight transportation services and logistics solutions to companies of all sizes, in a variety of industries. During the year ended December 31, 2010, it handled approximately 9.2 million shipments for more than 36,000 customers. It operates through a network of 231 offices, which it call branches, in North America, Europe, Asia, South America, Australia, and the Middle East. As a part of its transportation services, it provides a range of value-added logistics services, such as supply chain analysis, freight consolidation, core carrier program management, and information reporting. In addition, it offers two other services: sourcing services (Sourcing) and fee-based information services (Information Services). The Sourcing business is the buying, selling, and marketing of fresh produce. Information Services consisted of a C.H. Robinson subsidiary, T-Chek Systems, Inc. (T-Chek).*

**CORE-MARK  
HOLDING COMPANY,  
INC.**

*Core-Mark Holding Company, Inc. is a marketer of fresh and supply solutions to the convenience retail industry in North America providing sales and marketing, distribution and logistics services to customer locations across the United States and Canada. It offer retailers the ability to participate in manufacturer and Company-sponsored marketing programs, merchandising and product category management services, as well as the use of information systems. In addition, the wholesale distributing capabilities provide services to both manufacturers of consumer products and convenience retailers.*

**DYNAMEX, INC.**

*Dynamex Inc. (Dynamex) is a provider of same-day delivery and logistics services in the United States and Canada. Through its network of business centers, the Company provides same-day, on-demand, door-to-door delivery services utilizing company messengers and independent contractors. In*

*addition to on-demand delivery services, the Company offers same-day scheduled local and regional distribution services, which encompass recurring-often daily point-to-point or multiple-destination deliveries. Dynamex also offers fleet outsourcing services and facilities management. These services include design and management of systems to maximize efficiencies in transporting, sorting and delivering customers' products locally or to multiple cities. With its fleet-management service, the Company may provide and manage a fleet of dedicated vehicles at multiple customer sites. On-demand service can supplement customers' scheduled distribution arrangements or dedicated fleets.*

**EXPEDITORS  
INTERNATIONAL OF  
WASHINGTON**

*Expeditors International of Washington, Inc. is engaged in the business of providing global logistics services. The Company offers its customers a network supporting the movement and positioning of goods. Its services include the consolidation or forwarding of air and ocean freight. It also acts as a customs broker. The Company also provides additional services, including distribution management, vendor consolidation, cargo insurance, purchase order management and customized logistics information.*

**HORIZON LINES,  
INC.**

*Horizon Lines, Inc. operates as a holding company for Horizon Lines, LLC and other direct and indirect, wholly owned subsidiaries that provide ocean transportation services and support (collectively, Horizon Lines). Horizon Lines operates as a Jones Act container shipping business with primary service to ports within the continental United States, Puerto Rico, Alaska, Hawaii and Guam. In addition to these domestic and international liner services, Horizon Lines supports shippers and carriers by providing terminal services, stevedoring, and integrated logistics service offerings, including rail, trucking, warehousing, distribution and non-vessel operating common carrier (NVOCC) services.*

**HUB GROUP, INC.**

*Hub Group, Inc. is an asset-light freight transportation management company. The Company offers intermodal, truck brokerage and logistics services. It operates through a network of operating centers throughout the United States, Canada and Mexico. It services a large and diversified customer base in a range of industries, including consumer products, retail and durable goods. The Company arranges freight movement for its customers through transportation carriers and equipment providers. Through its network, the Company moves freight in and out of cities in the United States, Canada and Mexico. The Company arranges for the movement of its customers' freight in containers and trailers, over long distances of 750 miles or more. It contracts with railroads to provide transportation for the long-haul portion of the shipment and with local trucking companies, known as drayage companies, for pickup and delivery.*

**PARK-OHIO  
HOLDINGS CORP.**

*Park-Ohio Holdings Corp. (Holdings) conducts its business primarily through the subsidiaries owned by its direct subsidiary, Park-Ohio Industries, Inc. (Park-Ohio). The Company is an industrial supply chain logistics and diversified manufacturing business operating in three segments: Supply Technologies, Aluminum Products and Manufactured Products. Supply Technologies provides its customers with Total Supply Management services for a range of specialty production components. Its Aluminum Products business manufactures cast and machined aluminum components, and its Manufactured Products business is a manufacturer of engineered industrial products. Its businesses serve industrial original equipment manufacturers (OEMs) in a variety of industrial sectors, including the automotive and vehicle parts, heavy-duty truck, industrial equipment, steel, rail, electrical distribution and controls, aerospace and defense, oil and gas, and power sports/fitness equipment.*

**RADIANT  
LOGISTICS, INC.**

*Radiant Logistics, Inc. is a non-asset based logistics company providing domestic and international freight forwarding services through a network, which includes a combination of company owned and exclusive agent offices across North America. The Company offers customers domestic and international freight forwarding and supply chain management services, including order fulfillment, inventory management and warehousing. Through its Airgroup Corporation (Airgroup) and Adcom Express, Inc. doing business as Adcom Worldwide (Adcom) stations, it offers domestic and international air, ocean and ground freight forwarding for shipments. Its revenues are generated from a range of services, including air freight forwarding, ocean freight forwarding, logistics and other value-added services. In April 2011, the Company completed the acquisition of DBA Distribution Services, Inc.*

**Fuente:** Información obtenida de la base de datos con información pública, marzo 2012.

## XIII. CONCLUSIONES

---

Las conclusiones del presente trabajo se basarán, en una primer instancia, sobre los análisis de las transacciones sujetas a documentación antes expuestas conforme a las disposiciones regulatorias fiscales mexicanas e internacionales vigentes, específicamente las establecidas por la OCDE, la información disponible para la aplicación del *Best Method*, las características generales de los diferentes métodos y conclusiones generales aplicables.

### TRANSACCIÓN – COBRO POR LA VENTA DE SILLAR:

Como primer transacción se analizó la venta del sillar como si se contara con toda la información necesaria disponible para aplicar la jerarquía de los métodos<sup>64</sup> y con ello la obtención de Transacciones Comparables no Controladas (*Comparable Uncontrolled Transactions - "CUTs"*) Internas requeridas para emplear el Método de Precios Comparables no Controlados ("PCNC"), siendo que ARMO realiza la venta de sillar tanto a CESA, persona moral parte relacionada residente en México, y a partes no relacionadas de forma directa<sup>65</sup>, bajo las mismas características del producto, en un mismo periodo y circunstancias de negocio

---

<sup>64</sup> Tercer párrafo del Artículo 216 de LISR.

<sup>65</sup> Véase diagrama 1.

similares; dando lo anterior como resultado el cumplimiento del *Arm's Length Principle* en la transacción en comento.

Por otra parte se trata de dar un mayor sustento al resultado obtenido por el método empleado inicialmente<sup>66</sup> con el Método de Costo Adicionado ("CA"). En este orden de ideas se puede observar que para la implementación de dicho Método es necesario realizar la misma transacción con partes relacionadas y con partes no relacionadas, adicionalmente y no menos importante, la información requerida debe contar con un mayor grado de detalle al requerido por el Método PCNC; ya que se debe contar con información segmentada por las ventas realizadas tanto a partes relacionadas como a las partes no relacionadas, así como un sistema de costeo adecuado para la asignación de los mismos.

De no encontrarse aplicable lo anterior, el resultado del CA se mostrará con diferencias significativas; siendo que se consideran los márgenes brutos con relación a los costos asignados en cada venta o enajenación.

---

<sup>66</sup> Es importante enfatizar que no será posible, por ningún motivo, sustituir al *Best Method* seleccionado, ya que para llegar a la implementación o aplicación del mismo, quien elabora la documentación correspondiente, ha realizado un análisis de los elementos y características que influyen en la transacción sujeta a revisión (funciones, activos y riesgos) así como las posibles razones de negocios que estuvieron interviniendo o tuvieron lugar para la fijación del precio o contraprestación pactada en dicha transacción.

Como conclusión al Método aplicable como soporte del *Best Method* y considerando que se tiene la información necesaria para su aplicación se coincide con el *Arm's Length Principle* en la transacción.

Finalmente se aplicó el Método de Márgenes Transacciones de Utilidad de Operación ("MTUO") teniendo como supuesto que no existe información con el grado de detalle o necesario para la asignación de los métodos anteriores en la venta de sillar, es decir no se puede emplear el PCNC y PR por no existir *CUTs* (internas o externas), no se cuenta con un sistema de costeo adecuado para la aplicación del CA, la información financiera no se encuentra segmentada ni con el grado de detalle necesaria (aunque exista un activo intangible dentro de la transacción) para la aplicación de los Métodos PU y RPU. Una vez expuesto lo anterior se consideró la aplicación de márgenes a nivel operativo, realizando la búsqueda de compañías potencialmente comparables para posteriormente emplear su información financiera en la obtención de sus márgenes operativos.

Si bien el MTUO se puede considerar en Precios de Transferencia como el Método más sencillo a ser empleado en el análisis del *Arm's Length Principle* cuando no se cuenta con información suficiente, disponible, oportuna y veraz para la aplicación de otro método, en la transacción sujeta a revisión, siendo que únicamente se considera la comparación de márgenes operacionales

(utilidad/perdida operativa) de la empresa analizada o *Tested Party*<sup>67</sup> (dicha expresión es aplicada únicamente para los Métodos PR, CA y MTUO) y las compañías potencialmente comparables.

Sin embargo es importante considerar en gran medida los parámetros de búsqueda con objeto de la comparabilidad en la transacción, ya que influyen en gran medida los periodos, los productos, las funciones realizadas, los activos empleados y los riesgos asumidos en las transacciones similares entre la *tested party* y las compañías potencialmente comparables.

En el mismo sentido la información mayormente obtenida para ser considerada publica, en la aplicación del método en cuestión, proviene de territorios diferentes al mexicano (es decir, empresas residentes en el extranjero que cotizan en una bolsa de valores diferente a la mexicana. Ej: *SEC*, entre otras) trayendo consigo diferentes metodologías en la forma en que es presentada su información financiera (*USGAAP*, *IFRS*, *NICS*, *NIIF*, *NIF*, entre otras), el *software* empleado para la captura de la información financiera-contable podrá dar diferentes resultados o informes de la misma, el entorno y circunstancias económicas de la

---

<sup>67</sup> **Apartado 3.18, inciso A.3.3 del Capítulo III, OCDE 2010** .- " ... *As a general rule, the tested party is the one to which a transfer pricing method can be applied in the most reliable manner and for which the most reliable comparables can be found, i.e. it will most often be the one that has the less complex functional analysis.*"

región donde se encuentran las diferentes compañías potencialmente comparables con referencia a la *tested party* como posibles complicaciones en la comparabilidad manifestada.

Una vez comentado lo anterior y teniendo en cuenta los criterios de comparabilidad para la búsqueda de compañías potencialmente comparables externas, se tendrá que considerar, en ocasiones, la realización de algún tipo de ajuste por las posibles diferencias en los factores que influyen o elementos de la información financiera entre la *tested party* y las compañías potencialmente comparables.

Por otra parte, es importante mencionar la postura que las autoridades fiscales mexicanas competentes consideran para la aplicación del MTUO, ya que en diferentes foros y/o conferencias sobre la materia, han expresado la inaplicabilidad de comparables internos<sup>68</sup> de su parte, dando mayor certeza jurídica al contribuyente en su análisis realizado conforme a la información obtenida de las bases de datos convencionales. Sin embargo se debe tener cuidado en los

---

<sup>68</sup> Como parte de sus facultades, las autoridades fiscales mexicanas, llevan a cabo la obtención de información financiera-fiscal por diferentes medios y formas (ej. Declaraciones Informativas, Declaraciones Anuales, Dictámenes Fiscales, Estudios de PT, entre otros), teniendo con ello un acervo importante de información interna (misma que no es pública, ya que las empresas que le reportan en su mayoría no cotizan en bolsa) dejando sin efectos dicha información para las facultades de revisión de las autoridades fiscales en materia de Precios de Transferencia, manifestándose al respecto en diferentes foros.

criterios de selección y rechazo de las compañías potencialmente comparables, mismos que pueden ser cuestionados por la autoridad fiscal competente y con ello modificar el rango valores dejando a la *tested party* fuera del *Arm's Length Principle* y como consecuencia se aumentarían sus ingresos acumulables o disminuirían sus deducciones autorizadas según sea el caso; causando un crédito fiscal y todas sus implicaciones.

## **TRANSACCIÓN – PAGO DE REGALÍAS POR EL USO DE UNA PATENTE O PROPIEDAD**

### **INTELLECTUAL:**

Con objeto del análisis de las regalías pagadas por ARMO a CHB, persona física que es parte relacionada residente en México, se podrá considerar en una primera instancia que el *Best Method* a ser empleado es el Residual de Partición de Utilidades, ya que la transacción en comento involucra un activo intangible por el uso de una patente o propiedad intelectual. Sin embargo una de las dificultades fundamentales es la disponibilidad de la información financiera de la persona física y en el mismo tenor de ideas ARMO no se encuentra obligada a consolidar<sup>69</sup> dicha información, siendo que la información consolidada es esencial para la aplicación del método en cuestión, ya que se entrelazan diferentes factores como pueden ser el cálculo de la proporción que se deberá atribuir o repercutir a cada una de las

---

<sup>69</sup> Artículo 64 de LISR.

partes involucradas en la transacción (CHB y ARMO). Estos parámetros tendrán que ser razonables considerando las inversiones que se realicen (de una forma enunciativa y no limitativa), en el ejercicio bajo análisis, por conceptos de R&D, publicidad, marketing o todas aquellas que generan un valor a la patente o propiedad intelectual. Siendo imposible la identificación de la proporción de las inversiones realizadas y con ello la distribución equitativa de la regalía.

Derivado de lo anterior y con objeto de encontrar el mejor método para el análisis de la transacción en comento, considerando la jerarquía de los métodos establecida por la legislación fiscal mexicana vigente y la información disponible sustentable, se considera al Método de Precio Comparable no Controlado como el *Best Method* por la información obtenida y la posibilidad de obtener Transacciones Comprables no Controladas externas en bases de datos con información pública que consisten en contratos comparables entre partes independientes con contraprestaciones similares a las pactadas entre ARMO y CHB mismos se encontraron vigentes en el periodo bajo análisis.

#### **CONCLUSIONES GENERALES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA:**

Para una mejor comprensión sobre que revisan cada uno de los Métodos en mención y la forma como se deben emplear, a continuación se muestran sus particularidades:

**Tabla 19: Particularidades de aplicación de los Métodos en PT**

NOMBRE EN ESPAÑOL	NOMBRE EN INGLÉS	COMPARABILIDAD EN	INDICADORES	CARACTERÍSTICAS DEL MÉTODO
PRECIO COMPARABLE NO CONTROLADO ("PCNC")	<i>Comparable Uncontrolled Price Method</i> ("CUP")	Precios	Factura PR* Vs. Factura PnR**	Características iguales o similares (tipo, volúmenes, calidad, etc.) y razones de negocio sustentables entre PR y PnR.
PRECIO DE REVENTA ("PR")	<i>Resale Price Method</i> ("RPM")	Márgenes Brutos	<i>Gross Margin Over Sales</i>	Considera únicamente ventas realizadas a PnR o terceros.
COSTO ADICIONADO ("CA")	<i>Cost Plus Method</i> ("CPM")		<i>Gross Margin Over Costs</i>	Considera los procesos productivos del bien o servicio, métodos costos apropiados.
PARTICIÓN DE UTILIDADES ("PU")	<i>Profit Split Method</i>	Márgenes Operativos ( <i>PLI = Profit Level Indicator</i> )		Aplicable cuando no se pueden analizar de forma individual las funciones entre PR y PnR sin afectar rentabilidad general.
RESIDUAL DE PARTICIÓN DE UTILIDADES ("RPU")	("PSM")			El RPU contiene intangibles significativos
MÁRGENES TRANSACCIONALES DE UTILIDAD DE OPERACIÓN ("MTUO")	<i>Transactional Net Margin Method</i> ("TNMM")		MOTC ROCE ROA ROS	Funciones, activos y riesgos similares entre PR y Compañías Potencialmente Comparables basados en márgenes de rentabilidad correspondientes a la transacción (información segmentada).

\* PR = Partes Relacionadas. \*\* PnR = Partes no Relacionadas

Como conclusión general, por lo que se puede observar en lo expuesto, conduce a que no existe un recetario o una fórmula exacta para la elaboración de la documentación en materia de Precios de Transferencia, así como para su defensa ante las autoridades competentes, ya que cada empresa cuenta con elementos y funciones (ciclo de negocios, inversiones, R&D, publicidad, recursos humanos, patentes, elementos de costeo, razones de negocios, información financiera, situaciones de negocio atípicas, entre otros) que de alguna u otra manera las diferencian de las demás; sin embargo todo dependerá de las características o elementos obtenidos por la empresa como la naturaleza de las transacciones intragrupo que tienen lugar, en el periodo bajo análisis, considerando el comportamiento del mercado (interno y externo) y lo más importante es conocer de una forma oportuna, objetiva y veraz, las circunstancias y el tiempo en que interactúan las funciones realizadas, los activos empleados y los riesgos asumidos en cada una de las transacciones que puedan permitir la comparabilidad (ya sea en los precios del bien y/o servicio o en las rentabilidades de cada transacción), cuyo objetivo es conocer o argumentar que las transacciones cumplen con el *Arm's Length Principle*.

## XIV. BIBLIOGRAFÍA

---

- Código Fiscal de la Federación (“CFF”) 2010 a 2012.
- Ley del Impuesto sobre la Renta (“LISR”) 2010 a 2012.
- Lineamientos en materia de Precios de Transferencia dictados por la Organización para la Cooperación y el desarrollo Económico (“OCDE” u “OECD” por sus siglas en inglés), Julio 2010.
- Mosqueda, Rubén; Precios de Transferencia – Estrategia y norma fiscal; Editorial: Cengage Learning; 2009.
- Vázquez, Christian - Hernández Juan; Precios de Transferencia – Práctica y total; Editorial: Dofiscal; 3ª edición, 2010.
- Comisión de Precios de Transferencia; Precios de Transferencia – Marco Jurídico Teórico y Práctico; Editorial: Instituto Mexicano de Contadores Públicos (“IMCP”); 2008.
- Bettinger Barrios, Herbert; Precios de Transferencia sus efectos fiscales 2010; Editorial: Ediciones Fiscales ISEF, S.A.; 16ª edición, mayo 2010.
- Normas de Información Financiera; Editorial: (“IMCP”), 2012.
- Criterios Normativos – SAT, 2012
- [www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx)
- [www.oecd.org](http://www.oecd.org)
- [www.rea.es](http://www.rea.es)
- <http://definicion.de/transferencia>
- [http://www.cinif.org.mx/normatividad\\_normasvigentes.htm](http://www.cinif.org.mx/normatividad_normasvigentes.htm)