

Introducción a Precios de Transferencia

L.C.P Abraham Arcos Cordera

Experto en Consultoría Financiera y Precios de Transferencia

Oficina Auren Estado de México

Se llama "Precios de Transferencia" a los precios a los cuales se realizan las operaciones entre partes relacionadas.

Las partes relacionadas son personas o empresas con vínculos tales entre ellas, que su relación podría influir en las condiciones en que se pactan las operaciones económicas que efectúan. Dos ejemplos de estas partes relacionadas son los socios de una empresa con respecto a la propia empresa, las subsidiarias de una empresa en su relación con otras subsidiarias o con la tenedora.

Los precios, por su parte, incluyen el precio pactado en la operación aunque incluyen también otras condiciones pactadas en la operación como puede ser el plazo de pago o las garantías entre muchos otros. Se consideran como detonadores del precio las funciones efectuadas por cada una de las partes, los activos invertidos por cada una de ellas y los riesgos que asumen, también, cada una de las partes. Algunos ejemplos son:

- Las funciones de manufactura y las de distribución merecen distintas recompensas (precio). Profundizando, la manufactura simple (ensamble o maquila) merece una recompensa distinta que la manufactura compleja. Igualmente, una distribución simple (reventa de inventarios) merece una recompensa menor que una distribución compleja (planeación de inventarios, compra, importación, distribución territorial, garantías, tenencia de refacciones, etc.).
- La manufactura pesada o la industria de la construcción usualmente contemplan inversiones muy importantes en maquinaria; lo mismo las empresas de arrendamiento. Las empresas con grandes inversiones de capital merecen un precio distinto a aquellas que no lo invierten.
- Los negocios conllevan riesgos. A mayor riesgo, usualmente mayor premio (precio en este caso). Algunos productos perecederos representan un mayor riesgo que algunas manufacturas. Artículos de alto valor (oro, joyas) representan un mayor riesgo que otras mercancías (herramientas, materiales de construcción).

Si la relación entre quienes participan de una operación influyera en los precios de la operación, esto podría provocar que las utilidades de una empresa o persona fluyeran hacia otra de forma artificial. Este flujo de utilidades tendría naturales consecuencias fiscales, también artificiales.

Con lo anterior en mente, es claro que las regulaciones sobre los precios a que operan entre sí empresas y personas relacionadas pretenden evitar que la influencia entre ellas desvíe los precios de las operaciones de forma tal que las utilidades y los consecuentes impuestos "migren" de una contribuyente a otro.

Al migrar los impuestos, pueden provocarse discrepancias, diferimientos incluso evasiones de impuestos. Este fenómeno es particularmente visible cuando las utilidades migran de una jurisdicción hacia otra con una tasa impositiva menor. Por ejemplo, una fábrica en un país con tasa corporativa de impuesto de 30% con utilidades marginales o, incluso pérdidas provocadas por las ventas a sus empresas afiliadas en otro país con una tasa del 10%. Es claro que la empresa "ahorra" 20% en esta operación por el solo cambio de tasa. También puede darse un fenómeno similar cuando, dentro de un mismo país, las utilidades "migran" a una empresa con pérdidas por amortizar.

En cualquier caso, las administraciones fiscales pueden verse afectadas por estas operaciones cuando no se definen como se haría con empresas independientes, es decir, en condiciones de libre mercado.

Por otro lado, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) entre otros aspectos, ha trabajado en temas fiscales con la intención de uniformar entre los países (miembros y no miembros) las prácticas y evitar, inicialmente, la doble tributación que se presentaba en algunos casos y, más recientemente, la doble no tributación que pretende combatir la iniciativa BEPS (Base Erosion and Profit Shifting, Erosión de la Base (impositiva) y Transferencia de Utilidades).

Entre otros documentos regulatorios, el Model Tax Convention on Income and on Capital define muchos aspectos tributarios aplicables mayormente a operaciones internacionales. Este documento es relevante en cuanto a Precios de Transferencia pues el artículo 9 se define la facultad de las administraciones fiscales a gravar operaciones cuando las condiciones en que acordaron no coincidan con las que serían acordadas por empresas independientes.

A partir de este artículo 9 es que se desarrollan las Directrices de la OCDE aplicables en materia de Precios de Transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias.

Finalmente, es partir de estas directrices que se desarrolla una metodología amplia respecto de los conceptos de precios de transferencia. Estas directrices aplican en un gran número de países miembros y no miembros de las OCDE.

La Ley mexicana ha incorporado estas directrices en la Ley del Impuesto Sobre la Renta haciéndolas aplicables en los casos de operaciones entre partes relacionadas. Es de llamar la atención que en el caso de México la obligación se ha definido tanto para operaciones internacionales como para operaciones entre partes relacionadas dentro del país.

Conforme a la Ley del Impuestos sobre la Renta, las empresas y personas pertenecientes a grupos empresariales, partes relacionadas como se ha planteado, deben cuidar los precios a que efectúan operaciones entre ellas y asegurar que se efectúan en condiciones de mercado o, como lo hubieran acordado empresas independientes, so pena, en caso contrario, de hacerse acreedores a sanciones muy importantes. En Auren contamos con una amplia experiencia y personal altamente capacitado para asesorarte en temas de Precios de Transferencia, consulta nuestros servicios relacionados en: <http://www.auren.com/es-MX/servicios/impuestos/precios-de-transferencia>