



Análisis Económico

ISSN: 0185-3937

analeco@correo.azc.uam.mx

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad
Azcapotzalco
México

Padrón Rodríguez, Alina

Modelo para la transferencia de negocio a territorio mexicano entre empresas relacionadas

Análisis Económico, vol. XXVI, núm. 62, 2011, pp. 165-184

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco

Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41319914009>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Modelo para la transferencia de negocio a territorio mexicano entre empresas relacionadas

(Recibido: enero/011–aprobado: mayo/011)

*Alina Padrón Rodríguez**

Resumen

Se ofrece un modelo para la transferencia de un negocio al territorio mexicano entre empresas relacionadas bajo los principios de los precios de transferencia. Este modelo es un sistema armónico formado por seis pasos secuenciales basados en la compleja y dispersa legislación impositiva vigente en México y establece los puntos medulares que deben seguir las empresas interesadas en transferir uno o varios activos al país. Además, constituye una herramienta actual y novedosa que proporciona mayor seguridad fiscal a los inversionistas que requieran realizar este tipo de operación y estimula el pago correcto de impuestos y la disminución de sanciones en materia fiscal.

Palabras clave: precios de transferencia, inversiones, México.

Clasificación JEL: M16.

* Consultora en el área de Precios de Transferencia en Deloitte México (apadron@deloittemx.com).

Introducción

Aproximadamente 60% del comercio internacional lo realizan empresas multinacionales y las operaciones entre partes de un mismo grupo en el mundo equivalen a más de 50% de las importaciones de los EUA (Vorsina, 2005). De acuerdo con la legislación vigente en muchos países, todas las empresas pertenecientes a grupos multinacionales deben establecer los precios de todas sus operaciones con partes relacionadas como lo hubieran realizado con otras independientes en operaciones y situaciones comparables, es decir, según el principio de valor de mercado (conocido también por su término en inglés *arm's length principle*). Se entiende por partes relacionadas, dos o más empresas que están bajo una administración, control o capital común de forma directa o indirecta.

El principal problema para la aplicación del principio de valor de mercado, es que no son las fuerzas de mercado las que determinan las condiciones de las operaciones entre partes relacionadas, sino los intereses del grupo. Esta es la razón por la cual las autoridades fiscales de algunos países, como México, exigen documentación comprobatoria que demuestre que los precios de transferencia no se han utilizado para prácticas desleales como el *dumping*. De acuerdo con los Lineamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (LOCDE), los precios de transferencia son los utilizados en las transacciones de bienes entre empresas relacionadas (LOCDE, 2000). Los LOCDE constituyen una guía para la aplicación del principio de valor de mercado y la determinación de las condiciones comparables entre las empresas y las partes relacionadas.

El análisis a realizar y presentar como información comprobatoria, se dificulta cuando se realizan varias operaciones en un periodo corto de tiempo, cuando estas no son las habituales o cuando, por las características de la operación, esta requiere un análisis más detallado o complejo, como es el caso de la transferencia de un negocio. Para efectos de este documento, un negocio es un conjunto de bienes y conocimientos utilizados para la creación, transformación y comercialización de bienes o servicios a cambio de un beneficio futuro. Para lograr el objetivo propuesto, un negocio puede utilizar un proceso productivo completo o sólo una línea de producción, y requerir únicamente una maquinaria o un grupo de bienes tangibles e intangibles. Ese negocio puede requerir la transferencia de uno o varios bienes tangibles o intangibles, en dependencia de su tipo y sus objetivos.

El objetivo del presente trabajo es, proporcionar un modelo integrado y armónico que ofrezca a las entidades extranjeras y nacionales interesadas en transferir un negocio a territorio mexicano, una guía ordenada y práctica para realizar la operación de una forma eficiente y con certidumbre fiscal.

1. Multinacionales y administraciones fiscales

Un grupo multinacional es un grupo de empresas de diferentes nacionalidades unidas por lazos de propiedad común y que responden a una estrategia común (Goldberg, 1981). Su filosofía se basa en conceptos globales, es decir, mantienen una perspectiva mundial de los mercados (clientes), servicios y productos, bajo el cual conciben al mundo entero como su mercado objetivo. Pertenecer a un grupo multinacional ofrece ventajas económicas, como alcanzar economías de escala, lograr un mayor poder de negociación y penetración de mercados, disfrutar de la sinergia creada y obtener un mayor volumen de producción, entre otras.

La existencia de grupos multinacionales crea complejas situaciones impositivas –para las administraciones fiscales y para las propias empresas– debido a que se debe tomar en cuenta el contexto internacional al aplicar las reglas impositivas a este tipo de entidad.

De acuerdo con los LOCDE (2000), el principal problema en materia de precios de transferencia es, cómo determinar los ingresos y las deducciones que se deben considerar en una jurisdicción, especialmente cuando se trata de una compañía que es parte de un grupo multinacional cuyas operaciones tienen un alto grado de integración.

La determinación de los ingresos y las deducciones por parte de la administración fiscal de un país, puede verse limitada por la dificultad de obtener información pertinente correspondiente a otra jurisdicción. Por ello algunas administraciones fiscales exigen a sus contribuyentes, presentar pruebas que demuestren el cumplimiento del principio de valor de mercado en las operaciones que se realicen con partes relacionadas. Sin embargo, no siempre es posible obtener la documentación comprobatoria exigida, debido a que las empresas asociadas pueden tener operaciones entre ellas que las empresas independientes no efectuarían.

En general, las operaciones de las empresas multinacionales no necesariamente tienen la intención de evadir impuestos, porque en algunas transferencias resulta difícil determinar la parte que le corresponde a cada empresa del grupo. Además, la información a la que se tiene acceso puede estar incompleta, sea difícil de interpretar y obtener, o no ser aplicable debido a cuestiones geográficas y de presentación de la información (LOCDE, 2000).

Los precios de transferencia no equivalen a problemas de evasión o fraude fiscal, aunque las políticas de precios de transferencia de grupos multinacionales pueden emplearse para estos fines (LOCDE, 2000).

Por otra parte, las empresas multinacionales pueden estar obligadas a pagar impuestos en diferentes jurisdicciones y cumplir con diferentes requerimien-

tos. Estos varían entre los países y ocasionan que las empresas multinacionales enfrenten mayores costos de cumplimiento en comparación con una empresa que opere solamente en un país.

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

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

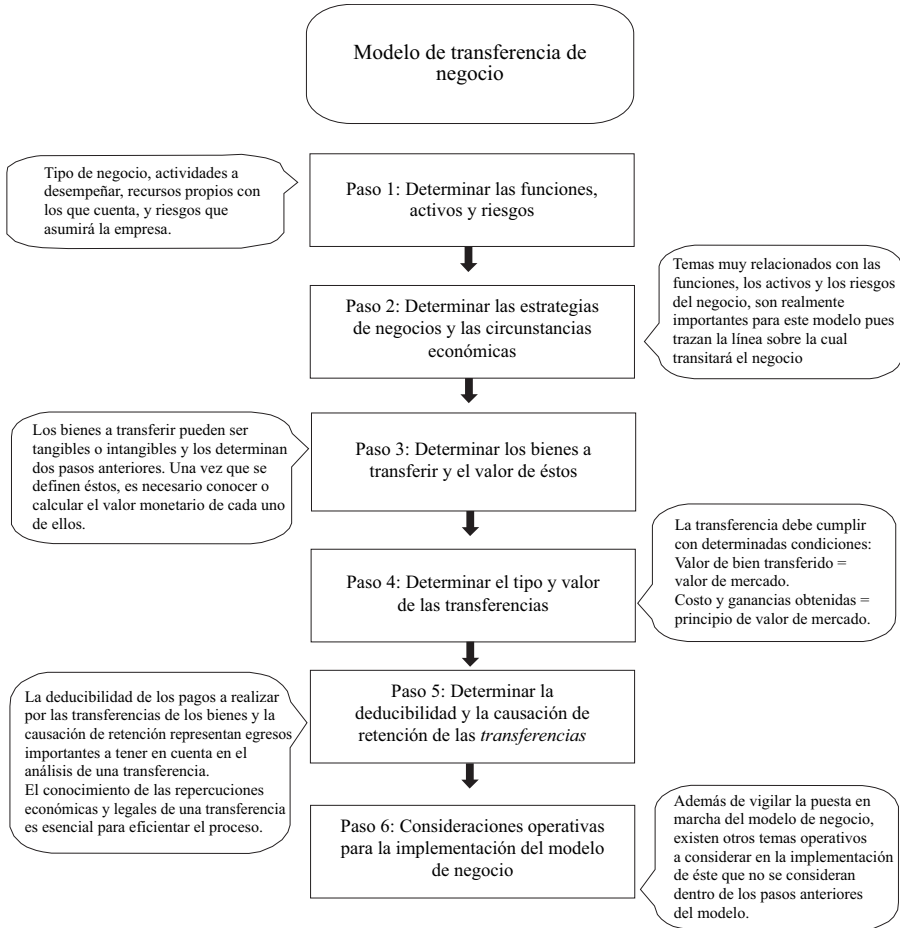
2. Modelo para la transferencia de un negocio

El aumento de las inversiones directas y la globalización de los mercados hacen de países como México, potenciales territorios para establecer nuevas empresas y penetrar el mercado nacional. Sólo en los primeros nueve meses de 2009, México recibió US\$ 9,750,000,000 (Hispanvista, 2009) a partir de 2,937 sociedades con inversión extranjera directa en su capital social.

Las transferencias de negocios que se realicen entre empresas relacionadas, deberán cumplir con las regulaciones en materia de precios de transferencia. El modelo propuesto pretende facilitar la planeación y la concepción del negocio, así como definir el tipo de transferencia más eficiente para hacerlo.

El modelo consiste de seis pasos ordenados que permiten analizar, evaluar y determinar el valor de la transferencia de cada bien entre las partes relacionadas (véase Gráfica 1). Dado que cada bien transferido debe analizarse de forma independiente, los pasos 3, 4 y 5 del modelo se conformarán de tantos análisis paralelos como bienes integren el negocio analizado. El modelo está dirigido a inversionistas, ya sean personas físicas o morales, interesados en transferir a territorio mexicano un negocio que formará parte de un grupo multinacional.

Gráfica 1
Modelo propuesto para la transferencia de un negocio
a territorio mexicano, 2010



Fuente: Elaboración propia.

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

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

A su vez, cada combinación de funciones, activos y riesgos de un negocio corresponde a un tipo diferente de empresa; si bien no existen dos negocios exactamente iguales, sí existen algunas similitudes que caracterizan a cada tipo de negocio. Por ejemplo, las empresas manufactureras se caracterizan por tener un monto de activos fijos considerablemente superior al de las empresas distribuidoras y de servicios. Por tanto, los negocios de manufactura requerirán transferir una mayor cantidad de maquinaria y equipo que los negocios de servicios de asesoría.

También existen diferencias entre las empresas de un mismo tipo. Por ejemplo, algunas empresas manufactureras conocidas como “*contract manufacturer*” basan su producción en proyectos previamente firmados con sus clientes, por lo que tienen una mayor certidumbre de la venta de sus inventarios que otras empresas manufactureras.

El grado de protección de una empresa ante los riesgos no sólo depende de las decisiones gerenciales, sino también del tipo de empresa, las circunstancias económicas y de negocio, las cuestiones legales y las características de los mercados en los que se desenvuelve esa empresa, entre otros factores.

Por ello mientras más definido y claro tenga el inversionista los objetivos y las metas del negocio, más fácil le resultará establecer las funciones, los activos y los riesgos. Estos tres factores se encuentran estrechamente relacionados con las circunstancias y las estrategias de negocio que resulta muy difícil separarlos. Sin embargo, para efectos metodológicos se decidió considerarlos por separado en los dos primeros pasos del modelo.

Paso 2. Determinar las circunstancias económicas y estrategias de negocios

De las estrategias seleccionadas por el inversionista, dependen las negociaciones que se realizarán con los proveedores y los clientes, el monto de la inversión y el peso del corporativo extranjero en la toma de decisiones de la empresa mexicana, entre otros muchos aspectos. Dichas estrategias, dependen en gran medida de las circunstancias económicas existentes y las predicciones económicas, que en los últimos años han adquirido mayor importancia.

Según Alcérreca (*s. f.*), la estrategia de negocio puede definirse como “los programas de acción y prioridades en la asignación de recursos”. Y añade que las estrategias “determinan la velocidad y la secuencia de los movimientos o las iniciativas a realizar para cambiar la situación actual de la organización y hacia lo propuesto por la visión. También incluye el modo buscado de crecimiento que define cómo se llegará a los objetivos que pueden incluir: desarrollo interno, coinversiones, adquisiciones, licencias, franquicias, entre otros”. Esta definición no hace referencia a un elemento importante que se debe tener en cuenta para la formulación de la estrategia de negocio: el protagonismo de lo que en inglés se le conoce como “*capabilities*”, el cual se refiere a las capacidades o competencias, no sólo físicas sino en general del negocio, que lo hace diferente de la competencia. Este término es muy utilizado en la literatura actual de administración estratégica y desarrollo de negocios, y se define como la medida de la capacidad de una entidad (departamento, organización, persona o sistema) para lograr sus objetivos, especialmente en relación con su misión general (Business Dictionary, *s. f.*).

Es importante tener en cuenta las capacidades del negocio en el establecimiento de las estrategias a seguir y los objetivos de este. Según un artículo publicado en Natty Gur (Anónimo, 2006), si se logran definir las verdaderas capacidades y los atributos adecuados, éstos se pueden convertir en servicios que la empresa necesita para alcanzar los objetivos y metas del negocio.

En el planteamiento o modificación de las estrategias de negocios, el inversionista debe considerar no sólo las características de ese negocio, sino también el futuro deseado para la empresa y las experiencias de esta. En el caso de las empresas que pertenecen a un grupo multinacional, sus estrategias deberán responder también a un beneficio corporativo; este es un tema complejo el cual requiere considerarse al planear la estrategia de negocio de esas empresas.

Para efectos de precios de transferencia, los aspectos relativos a las características de las estrategias de negocios son, entre otros: la concentración o la diversificación, la actitud ante el riesgo, la valoración del impacto de los cambios políticos y de las leyes laborales existentes o previstas, y las estrategias de penetración o expansión de mercados.

Los cambios cada vez más frecuentes y drásticos de las circunstancias de negocio, benefician a las empresas que saben adaptarse más rápidamente. Por ello, para formular las estrategias de negocio, el inversionista debe considerar las circunstancias económicas, definidas por la localización geográfica, el tamaño de los mercados y su nivel de competencia, las posiciones competitivas relativas a los compradores y los vendedores, la posición de las empresas en el ciclo de producción o distribución, la disponibilidad de bienes y servicios sustitutos, los niveles de insumos y de demanda en el mercado, el poder de compra de los consumidores,

la naturaleza y la extensión de las regulaciones gubernamentales del mercado, los costos de producción y de transporte, el nivel de mercado (detallista o mayorista), y la fecha y hora de las transacciones, entre otros elementos.

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

Una empresa no puede controlar estas circunstancias económicas, pero sí puede aprovecharlas. Existen herramientas, como la matriz FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), que permiten analizar el entorno y la posición del negocio dentro de este. En otras palabras, las circunstancias económicas pueden entenderse como un conjunto de oportunidades y amenazas que una empresa debe enfrentar según sus fortalezas y debilidades. Sobre la base de este análisis, el inversionista es capaz de establecer nuevas estrategias de negocio a implementar, o adaptar las que ya tiene, de manera de obtener los mayores beneficios de las circunstancias económicas.

Paso 3. Determinar los bienes a transferir

Una vez definidos los elementos de los pasos anteriores, el inversionista estará en condiciones de determinar los bienes a transferir. Si bien la transferencia de un negocio equivale a trasladar bienes, es necesario determinar de forma objetiva los bienes que realmente se pueden transferir y las consecuencias de esa transferencia.

La clasificación contable de los bienes más frecuentemente empleada se basa en su materialidad, ya que pueden ser bienes tangibles o intangibles. Ambos se utilizan para desarrollar la actividad de la empresa, deben tener una vida útil estimada mayor de un año y no estar destinados a la venta. Cabe mencionar que este paso del modelo, sólo se refiere al bien transferido y no al soporte de intercambio utilizado que se analizará más adelante.

Según las Normas Internacionales Contables (NIC), los bienes deben cumplir con las siguientes condiciones (Cosín, *s. f.*):

- 1) Identificación: deben ser separables y poder venderse, transferirse, alquilarse o intercambiarse por un activo o pasivo mediante un contrato.
- 2) Mantenimiento: deben generar beneficios económicos futuros.
- 3) Control: el dueño del bien debe tener derecho a obtener beneficios económicos futuros y capacidad de restringir el acceso de terceros a esos beneficios.

- 4) Reconocimiento: los beneficios económicos futuros deberán fluir hacia la empresa dueña del bien y se debe poder determinar su costo de forma fiable.

Para la apertura de una empresa se requiere comprar bienes, o ingresarlos al territorio mexicano en el caso de una transferencia. Como ya se comentó en los dos pasos anteriores, los bienes a transferir requieren estar en correspondencia con el tipo de empresa que los importa y sus características. Los bienes más susceptibles a ser transferidos con un negocio son: maquinaria, efectivo, patentes, servicios de asistencia técnica, *know how*, cartera de clientes y servicios administrativos.

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

Las metodologías de evaluación de bienes más utilizadas son las siguientes:

- 1) Método de ingresos. Mide el valor de un activo a partir del valor presente de sus beneficios económicos futuros, descontados a una tasa de retorno que incorpore una tasa libre de riesgo por el uso de los fondos, la tasa de inflación esperada y los riesgos asociados con la inversión. Estos beneficios pueden incluir utilidades, ahorro en costos, deducciones fiscales y otras ventajas que ofrezca su posición.
- 2) Método de costos. Consiste en estimar el costo del bien valuado a partir de su valor de reposición o valor de reproducción, al que a su vez se le determina y deduce la amortización correspondiente, conforme al tipo de bien en cuestión, para obtener los diferentes rangos de valor a estimar.
- 3) Método de mercado. Estima el valor de un activo a partir del análisis de las ventas o las ofertas recientes de activos comparables de otras compañías (Cosín, 2007). Este es el método más utilizado para valorar activos tangibles. Sólo se complica en el caso de bienes muy específicos de los cuales no existe o no se tiene acceso a información pública sobre el valor de bienes comparables de terceros independientes.

Los tres métodos suponen algunos retos de estimación, acceso a información y certeza en las predicciones, por lo que antes de utilizar alguno de ellos, se

deberá valorar cuál es el método que ofrecerá más certeza en sus conclusiones de acuerdo con la información disponible.

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

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

Los precios de transferencias no comprenden el valor de los bienes de una empresa de un grupo multinacional, sino de las transacciones que esta tiene con sus partes relacionadas. Por tanto, el valor de la transferencia depende del bien a transferir y el modo en que se realizará.

Las opciones legales para transferir un bien tangible son: venta o compra-venta; permuta; donación; indemnización por siniestro; aportación; adjudicación en pago de deuda y arrendamiento.

Según Cosín (2007), los modos de transferencia más frecuentes son el arrendamiento de la maquinaria (con o sin opción de compra) y la compra de maquinaria (con capital propio o mediante préstamo). La elección del modo de acceso a la explotación de un bien tangible depende del tipo de negocio, la industria a la que pertenece, la posibilidad de financiamiento con capital propio, el acceso a financiamiento externo, la estructura financiera del negocio, las facilidades de pagos, etcétera. En ambos modos de transferencia, se persigue el uso o goce del bien tangible en cuestión.

La compra de la maquinaria, ya sea con capital propio o préstamos de terceros, tiene algunas ventajas sobre el arrendamiento, entre ellas que el bien comprado es propiedad de la empresa y no de un tercero, por lo que su explotación no depende de otros; tanto el valor de compra como la depreciación y los intereses de los préstamos empleados para la adquisición del bien son deducibles de impuestos, ello representa un ahorro fiscal; y al final de la vida útil del bien se puede obtener el valor de salvamento (valor de recuperación) por su venta.

Por su parte, la opción de arrendamiento tiene como ventajas, el acceso a tecnología de punta sin requerir un desembolso grande de efectivo al inicio; en algunos casos, los gastos de mantenimiento y reparaciones corren a cargo del arrendador; y en sectores como la informática, los frecuentes cambios tecnológicos pueden convertir en obsoletos los equipos en poco tiempo entre otras.

Para efectos de las obligaciones en materia de precios de transferencia, se deberá cumplir con las siguientes tres condiciones fundamentales:

- 1) El valor del bien a transferir debe coincidir con el que hubieran acordado dos o más partes independientes en una transacción similar. Para ello, se utilizará alguno de los tres métodos mencionados en el paso anterior de este modelo (de ingreso, de costo o de mercado).
- 2) Los costos incurridos para llevar a cabo la transferencia deberán asumirse de igual forma que lo hubieran asumido terceros independientes.
- 3) De existir, las ganancias deberán distribuirse como las hubieran distribuido partes independientes.

El punto medular de este proceso es la comparabilidad de la transacción con otras realizadas por partes no relacionadas en operaciones semejantes. Se debe tener en mente que el término comparabilidad es relativo, ya que la complejidad de cada empresa y sus operaciones hacen prácticamente imposible encontrar dos empresas iguales. Además, para realizar la comparación se pueden utilizar fuentes de información interna, de operaciones similares realizadas por alguna de las partes que intervienen en la transferencia o de una fuente de información externa, preferentemente de una fuente pública. En este sentido, la ley mexicana no establece que se debe utilizar una fuente de información pública –debido a la necesidad de confiabilidad, las dificultades para acceder a ellas y las problemas éticos que genera la utilización de fuentes no públicas– y aunque no se tiene jurisprudencia sobre este punto, es frecuente utilizar fuentes de información públicas. Se recomienda otorgar prioridad a las fuentes internas porque la comparabilidad es mayor.

Generalmente, al inicio de un negocio se requiere un elevado flujo de caja para comenzar la operación, por tanto algunas operaciones, como la compra de una maquinaria mediante un pago en una sola exhibición, pueden ser poco convenientes. Aunque el inversionista puede solicitar un préstamo, se debe tener en cuenta que el riesgo asociado a un negocio nuevo se verá reflejado en la tasa de interés que concederá el prestamista; sin embargo esto podría reducirse con un aval del grupo, no deja de ser un paso arriesgado y en algunos casos poco recomendable.

Con respecto a los bienes intangibles, generalmente no es objetivo de un grupo multinacional que cada empresa que lo conforma, posea determinados bienes intangibles y sólo ellas hagan uso de estos. La idea predominante es que estos bienes beneficien a todas las empresas del grupo y ellas realicen pagos por el derecho de uso de los mismos. Esta puede ser la razón de que la modalidad más frecuente de transferencia del uso de un bien intangible es la licencia (Cosín, *s. f.*).

En cada uno de los contratos de licencia se deberán establecer puntos clave como: derecho territorial que la licencia garantiza, periodo de tiempo de validez de la licencia, tipo de regalía a pagar y método de determinación de la misma,

periodo de pago, derechos de uso concedidos a la parte mexicana, derechos de uso no concedidos o penalizados, multas y recargos por impago –o retraso del pago– e incumplimiento de los términos del contrato, así como las formas de terminación del contrato y la legislación a la cual se someterán las partes en caso de desacuerdos, entre otros puntos.

El inversionista debe tener en cuenta que aunque el bien intangible esté registrado en el país, todavía este vigente y exista la posibilidad de explotarlo, no se garantiza, según la legislación tributaria mexicana, que los pagos de regalías por su uso sean deducibles. Es necesario que se cumplan las siguientes condiciones:

- 1) El uso del bien intangible debe tener una justificación económica para la empresa mexicana; en otras palabras, no tiene lógica económica que una empresa distribuidora o prestadora de servicios pague regalías por una patente de manufactura.
- 2) El bien intangible se debe utilizar realmente en la actividad de la empresa mexicana.
- 3) El pago no se debe duplicar, ya sea por un mismo bien intangible o por varios que cubran una misma necesidad; o sea, no tiene justificación económica pagar por dos derechos de propiedad intelectual distintos que se utilizarán para una misma actividad.

Los pagos a realizar por el uso de derechos de un bien intangible pueden determinarse sobre la base de la producción, de las ventas o de la utilidad obtenida. La elección de la base a utilizar depende de las características de la propiedad patentada, los derechos concedidos al licenciataro o el mecanismo de uso de la misma.

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

Según los LOCDE (2000), los pagos por regalías pueden incluirse en el precio de venta de los bienes o servicios, o formar parte de un paquete que incluya derechos de patentes, marcas de fábrica, secretos de actividad y *know how*, de manera de realizar un pago único por todos estos conceptos. En este caso, es necesario determinar el valor a pagar por cada intangible de forma separada y tomar en consideración, además, el valor de los servicios de asistencia técnica ofrecida al licenciataro y los beneficios proporcionados por este último, como las mejoras al producto o el proceso de producción.

Para el cálculo de los pagos por el uso de intangibles, el inversionista debe tener en cuenta los siguientes factores: la naturaleza del intangible licenciado; los beneficios esperados de la propiedad del intangible; el área geográfica en la que se pueden ejercer los derechos; la exclusividad de los derechos transferidos; el capital de inversión necesario para su uso; los gastos preoperativos y el trabajo de desarrollo de mercado; la posibilidad de sublicenciar el bien; la red de distribución del licenciataria; los derechos del licenciataria a participar en el desarrollo futuro del bien que realice el licenciador y el nivel de la protección y su duración, tanto legal como económico.

De acuerdo con los LOCDE, el pago por el uso de intangibles puede determinarse de varias maneras, según el caso:

- a) Cuando el mismo propietario ha transferido o concedido una licencia sobre un intangible comparable bajo circunstancias similares a empresas independientes, se puede utilizar el método de precio comparable no controlado (MPC), cuando se realizan ventas de bienes que incluyen el intangible, se puede aplicar el método de precio de reventa (MPR).

En el MPC se compara el precio pactado en las transacciones realizadas con partes relacionadas y el precio pactado en transacciones comparables con terceros independientes bajo circunstancias similares. Si es posible identificar transacciones comparables entre terceras partes no relacionadas, por lo general, el MPC es la forma más directa y confiable para probar el cumplimiento del principio de valor de mercado de las transacciones efectuadas con partes relacionadas (LOCDE, 2000).

El MPR se aplica a partir del precio al que se revende a una empresa independiente un producto que a su vez se compró a una parte relacionada. Este método es aplicable solamente cuando se puede determinar el valor de las funciones desarrolladas y las transacciones involucran la compra y posterior reventa de bienes tangibles a las cuales, el revendedor no añadió ningún valor y no se alteraron físicamente antes de revenderlos (LOCDE, 2000).

Estos métodos pueden aplicarse en casos de pujas genuinas de licenciataria con los que se compite y en el supuesto de que la empresa a la que se le licencia el intangible, sublicencie el mismo a terceras partes.

- b) El MPC también se puede aplicar para determinar el valor del producto que incluye el intangible en cuestión a partir de productos genéricos comparables. Es decir, para comparar dos productos similares en función de su calidad y especificaciones cuando uno de ellos no incluye ninguna marca comercial o

intangible y el otro sí. Ambos productos deberán participar en transacciones entre empresas independientes, por lo cual se considera que estas se realizan a valor de mercado. La diferencia entre los valores de los productos comparados equivaldría al valor del bien intangible.

Para tomar en consideración el efecto que aportan las diferencias de las características atribuibles al intangible, puede ser necesario realizar ajustes a los valores de los productos empleados en el análisis. Este enfoque no debe aplicarse en casos relacionados con intangibles muy valiosos y, cuando no existan transacciones con terceros independientes del producto que incluye el intangible.

- c) Cuando se trata de productos con intangibles valiosos y cuando las partes que intervienen en la transacción poseen activos con características únicas o es difícil encontrar transacciones comparables no controladas, se utiliza el método de partición de utilidades (MPU). Sin embargo, pueden existir problemas prácticos para la aplicación de este método.

El MPU se aplica a partir de la utilidad o la pérdida de una operación, ya sea la global o la obtenida como resultado de la combinación de todas o algunas de las partes relacionadas involucradas en las transacciones analizadas. Esta utilidad o pérdida, se distribuye entre las partes involucradas de acuerdo con los hechos y las circunstancias de las transacciones, según diversos criterios, como los activos, las funciones y los riesgos de cada parte. Una asignación confiable de utilidades no requiere necesariamente de la utilización de transacciones comparables con partes no relacionadas. Sin embargo, la confiabilidad de este método es especialmente sensible a la calidad de los datos y los supuestos utilizados en el análisis.

Aunque para determinar el grado de comparabilidad, los inversionistas pueden tomar en cuenta la naturaleza, la cantidad y los costos incurridos en el desarrollo o el mantenimiento de un bien intangible, el valor real de mercado de ese bien no siempre es medible a partir de esos costos.

- d) También se puede utilizar la estimación de beneficios anticipados para resolver el problema de la elevada incertidumbre del valor del bien intangible a futuro y la contraprestación adecuada por el uso del mismo.

En este caso los inversionistas deben considerar, además, el grado en el que se pueden prever acontecimientos futuros. La aplicación de ajustes dependerá del grado de confiabilidad de las estimaciones de beneficios futuros (LOCDE, 2000). Por ejemplo, cuando no se cuente con una base de estimación adecuada contra

los riesgos por posibles cambios de los factores económicos utilizados en la determinación del precio, las partes pueden adoptar acuerdos a corto plazo o incluir cláusulas de ajustes de los precios como protección contra los acontecimientos posteriores que pudieran ser difíciles de predecir.

Ante la transferencia de un bien intangible, las leyes mexicanas reservan a la administración fiscal el derecho de investigar si la operación se realizó a valor de mercado, a partir de la información razonablemente disponible al momento de la transacción, y determinar la deducibilidad parcial o total del pago por la transacción de acuerdo con las leyes impositivas vigentes.

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

Una vez establecidos los bienes a transferir y los pagos a realizar por los mismos, se debe determinar la deducibilidad y la causación de retención de esos pagos. En este documento no se pretende –y no es posible– compilar toda la legislación fiscal mexicana vigente. Para la transferencia de un negocio a territorio mexicano, los inversionistas deben buscar la asesoría de especialistas en materia fiscal, aduanera, legal y administrativa.

La deducibilidad de los pagos por la transferencia de bienes de un negocio es más complejo que la mera aplicación de la ley. Como parte de la estrategia económica del negocio, corresponde a los inversionistas evaluar la forma más eficiente de transferir esos bienes y realizar los pagos relacionados con esas transferencias.

Es necesario definir cuáles cuerpos legales deben tomarse en cuenta en el momento de determinar la deducibilidad de los pagos a realizar por los bienes transferidos. De acuerdo con la jerarquía de las leyes mexicanas, los acuerdos internacionales firmados por el Estado tienen primacía sobre el resto de las leyes, excepto la Constitución. Por ello, para la transferencia de cualquier activo es necesario remitirse primero al tratado que corresponda, si lo hubiere, y determinar el concepto de cada bien a transferir, su deducibilidad y la posible causación de retención.

De no existir acuerdo fiscal para evitar la doble tributación entre los países que intervienen en la transacción, es necesario remitirse a las leyes mexicanas, en particular –aunque no solamente– al Código Fiscal de la Federación, la Ley Aduanera, la Ley de Comercio Exterior, la Ley de Impuesto sobre la Renta, el Reglamento de la Ley de Impuesto sobre la Renta (LISR) y la Ley de Impuesto Empresarial de Tasa Única (LIETU).

Por tanto, se desprende que no todas las transferencias de bienes son deducibles y causan retención por sus pagos (véase Cuadro 1).

Cuadro 1
Deducibilidad y causación de retención de algunos pagos asociados a la transferencia de bienes, según las leyes mexicanas vigentes en junio de 2010^a

<i>Transferencia de bien</i>	<i>Deducibilidad de impuesto</i>		<i>Retención de impuesto sobre la renta</i>	
	<i>Impuesto sobre la renta</i>	<i>Impuesto empresarial de tasa única</i>	<i>Sí</i>	<i>No</i>
Venta de maquinaria y equipo ^b	P	P		P
Pago de arrendamiento	P	P	P	
Pago de regalías (<i>know-how</i> , patentes, etc.)	P	No	P	
Pago de asistencia técnica	P	P	P	
Comisión por transferencia de tecnología	P	P		P
Comisión por cartera de clientes ^c	P	P		P
Pago de intereses	P	No	P	

^a Esta información puede variar de acuerdo con los tratados internacionales firmados por México y el país de origen de estas transferencias.

^b Sólo cuando reúne todos los requisitos de importación definitiva de bienes tangibles.

^c Si se tratara de un crédito mercantil, el pago realizado no sería deducible para efecto de los dos impuestos y se deberá aplicar una retención.

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

Una vez determinados los activos a transferir, la contraprestación, la deducibilidad y la causación de retenciones, sólo queda establecer el tratamiento fiscal de los pagos a realizar por la operación de transferencia de negocio, para que esta se lleve a cabo de la mejor forma posible para la empresa.

Es importante mencionar que, no se trata de una planeación fiscal para calcular la forma de disminuir o evadir el pago de impuestos, lo cual se considera un delito, sino de conocer y evaluar las consecuencias fiscales de los bienes a transferir, con el objetivo de planificar algunos aspectos del negocio, como la disposición de efectivo, los niveles de endeudamiento, el crédito concedido, el periodo de recuperación de la inversión, etc.

En el momento de la elaboración de los contratos para el uso de bienes intangibles, los inversionistas deben establecer una contraprestación acorde con la

operación, pero más importante aún es exponer, de forma coherente y con suficiente respaldo legal, el método de pago que se utilizará en cada operación.

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

Una vez que estos pagos cumplan con los requisitos establecidos en la legislación vigente, sólo quedaría analizar las cuestiones operativas y el traspaso físico de los bienes materiales a la empresa mexicana.

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

Si bien es importante planificar los diferentes pasos del modelo según el negocio a implementar, los recursos con los que se cuenta y las metas que se desean cumplir, el inversionista debe prestar especial atención a la puesta en práctica del modelo. Un error en la implementación de alguno de los pasos del modelo, puede deshacer meses de investigación y formulación, lo que puede ocasionar costosos perjuicios al negocio que pueden ser irreparables.

Además de recomendarse mantener un estrecho y cuidadoso seguimiento de la puesta en marcha del modelo, se deben considerar otras cuestiones operativas no incluidas en los pasos anteriores. El inversionista debe prestar especial atención, entre otros, al correcto establecimiento de los siguientes sistemas: control de la calidad, en dependencia del tipo de negocio a transferir; contabilidad; control de inventarios y certificaciones de calidad.

En este sexto paso se concentra y materializa lo definido en los pasos anteriores y permite verificar el correcto cumplimiento de cada uno de los objetivos propuestos, tanto en cada paso como a nivel global del modelo. Por ello, resulta crucial que su aplicación se realice de manera armónica y se recomienda elaborar un plan de acción que maximice el éxito de la transferencia.

3. Discusión

Desde hace ya varios años, se ha constatado que la tendencia en las legislaciones de todos los países es aumentar y perfeccionar las obligaciones fiscales en materia de precios de transferencia (Bettinger, 2005). Los inversionistas deben tener en cuenta que el sistema tributario mexicano en general es muy complejo y está compuesto por diversas disposiciones recogidas en leyes, reglamentos, circulares, decretos y criterios, entre otros cuerpos legales (Kahwagi, 2009). Por ello, para las empresas

que deben aplicar los principios de precios de transferencia y para las administraciones fiscales –tanto la mexicana como la del país emisor–, el cumplimiento de estas obligaciones es un tema polémico y de constante preocupación.

El modelo presentado en este artículo facilita el proceso de transferencia de negocios, ya sea a las empresas mexicanas que forman parte de grupos multinacionales o las que están por crearse, pues les permite ordenar de forma sistémica y armónica el proceso de transferencia de un negocio a territorio mexicano considerando las dispersas disposiciones legales que rigen este proceso.

El presente modelo, con su sistema coherente de pasos ordenados, representa una herramienta útil y práctica en materia de precios de transferencia y ofrece certidumbre fiscal al transferir un negocio a territorio mexicano. Por otra parte, la administración fiscal mexicana se beneficia al contar con un documento dirigido a los inversionistas que estimula la educación tributaria de los contribuyentes en México.

No obstante, este modelo no pretende ser una receta para aplicar indiscriminadamente sin una valoración previa y deberá considerarse una herramienta la cual requiere adaptarse a cada caso. El modelo está dirigido a empresas que forman parte de un grupo multinacional y es aplicable sólo a las transferencias destinadas al territorio nacional y no viceversa. Además, el modelo no incluye el proceso de decisión del tipo de negocio más factible o la selección del país que ofrece mejores beneficios, sino que parte de que estos dos puntos son conocidos. Además, el modelo no profundiza en el análisis de las cuestiones fiscales de deducibilidad y causación de retención y se limita a mencionar el tratamiento fiscal de los pagos a realizar por la transferencia del negocio según la legislación vigente.

Conclusiones

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

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

Referencias bibliográficas

- Bettinger, H. (2005). “Precios de transferencia, sus efectos fiscales”, *Instituto Superior de Estudios Fiscales*, p. 19.
- Cosín, R. (2007). “Fiscalidad de los precios de transferencia”, *Grupo Wolters Kluwer*, pp. 33-49.
- OCDE (2000). “Capítulo I, Principio de *arm's length*”, *Lineamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico*, párrafos 1.5, 1.6.
- (2000b). “Capítulo II, Métodos de transacción tradicionales”, *Lineamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico*, párrafos 2.5, 2.6, 2.14, 2.15, 2.32.
- (2000c). “Capítulo III, Otros métodos”, *Lineamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico*, párrafos 3.26, 3.34 al 3.40, 3.6.
- (2000d). “Capítulo IV, Enfoques administrativos para evitar y resolver los desacuerdos originados por precios de transferencia”, *Lineamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico*, párrafos 4.11-4.12, 4.168-4.170.
- (2000e). “Capítulo VI, Consideraciones Especiales para Propiedad Intangible”, *Lineamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico*, párrafos 6.16, 6.28.

Recursos electrónicos

- Alcérreca, C. (s. f.). “La jungla de los conceptos estratégicos: hacia un marco integral para la Dirección Estratégica”, *Instituto Tecnológico Autónomo de México* (<http://direccionestrategica.itam.mx/Administrador/Uploader/material/Jungla%20de%20conceptos%20estrategicos%20Carlos%20Alcerreca.pdf>).
- Anónimo (2006). “Business capabilities or business processes”, *Natty Gur* (<http://weblogs.asp.net/ngur/archive/2006/07/28/Business-capabilities-or-business-processes-.aspx>).
- Business Dictionary (s. f.). “Definición de capability”, *BusinessDictionary.com* (<http://www.businessdictionary.com/definition/capability.html#>).
- Cosín, R. (s. f.). “Valoración de los bienes intangibles en ajustes por precios de transferencia”, *Agencia Estatal de Administración Tributaria* (http://www.ief.es/Publicaciones/Revistas/Cuadernos/Volumen_04_07/Colab_18_07.pdf).
- Hispanista (2009). “Capta México 9.7 mdd en inversión extranjera directa en nueve meses”, *Hispanista Noticias*, 2009 (<http://mx.noticias.hispavista.com/>

negocios/20091120203100010/capta-mexico-9-7-mmdd-inversion-extranjera-directa-meses/).

Goldberg, R. (1982). “The Role of the Multinational Corporation”, *Jstore* (<http://www.jstor.org/pss/1239587>).

Kahwagi, J. A. (2009). “Qué reforma el Artículo 2 de la Ley Federal de los Derechos del Contribuyente” (http://sil.gobernacion.gob.mx/Archivos/Documentos/2009/10/asun_2596861_20091015_1255629792.pdf).

Vorsina, T. (2009). *Análisis de relaciones económicas extranjeras de Rusia*, Tesis para obtener el Master en Comercio y Finanzas Internacionales, Universidad de Barcelona (http://www.comercioexterior.ub.es/tesina/proyectos04-05/primer_proyecto/Proyecto_VorsinaTatiana.doc).