

# Precios de transferencia, acuerdos anticipados y *safe Harbor*

Marco Martínez  
MÉXICO

## 1. PRECIOS DE TRANSFERENCIA

### 1.1 Antecedentes Históricos

Algunos registros mencionan a La Gran Bretaña al rededor del año 1915 como el primer país en el mundo que adopta en su legislación fiscal conceptos de lo que conocemos actualmente como precios de transferencia, y posteriormente se argumenta que el segundo país que analiza estos principios es Estados Unidos de América en 1917.

Históricamente los países comenzaron a colaborar entre sí cuando aparece el comercio internacional como herramienta donde se tenía que considerar aranceles y beneficios que se discutían en la Liga de las Nacionales y conceptualmente en estos años la teoría económica promulgaba evitar la explotación del hombre por el hombre.

La liga de las Naciones con sede en Ginebra (Suiza) fue creada con objeto de mantener la paz, garantizando la protección de los pequeños países ante las grandes potencias. Es el organismo que antecede a la Organización de las Naciones Unidas (ONU) que también es creado con la intención de resolver conflictos entre los países y evitar guerras en el futuro.

Las Naciones Unidas se crea oficialmente el 24 de octubre de 1945 (en la actualidad se integra por representación de 193 países) y tiene facultades para tomar medidas entre otras cosas sobre **el desarrollo sostenible**.

Posteriormente en 1948 se crea la Organización para la Cooperación Económica Europea (OCEE) con el propósito de dirigir el Plan Marshall financiado por Estados Unidos para reconstruir los daños de la Segunda Guerra Mundial.

Es aquí con la aparición de este organismo cuando los gobiernos tienen que reconocer la independencia de sus economías, apareciendo una nueva era de cooperación, finalmente resultado de la nueva reunión entre naciones en la convención firmada el 14 de diciembre de 1960 en París y oficialmente entra en vigor el 30 de septiembre de 1961, La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) tiene como objeto promover las políticas destinadas a:

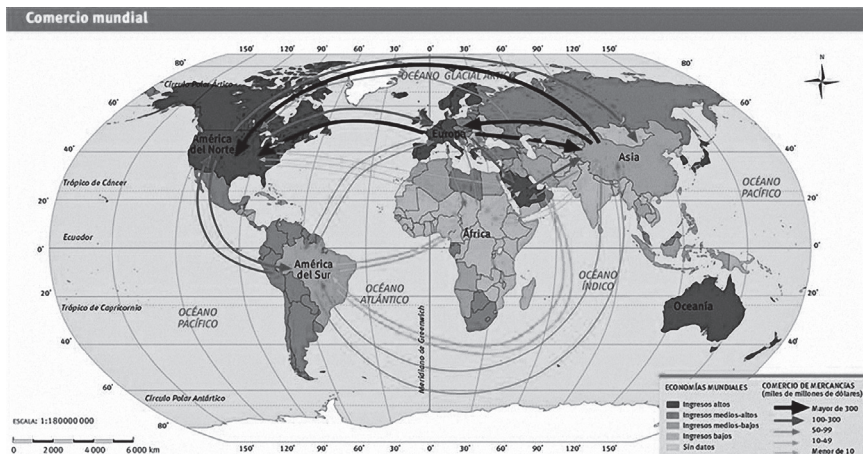
- Lograr la más fuerte expansión posible de la economía y del empleo y a aumentar el nivel de vida de los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial;
- Contribuir a una sana expansión económica en los países miembros y no miembros en vías de desarrollo económico;
- Contribuir a la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria conforme a las obligaciones internacionales.

Adicionalmente la transformación de las regiones comerciales y el impulso creciente del comercio denominado como teoría del desarrollo regional, que consistía en concentrar el crecimiento económico sobre nodos de actividad económica considerando reducir los costos de transporte, mano de obra, de materias primas, etc., esta doctrina económica promulgaba sobre los años '70's que para un mejor y más competitivo desarrollo comercial se deberían trasladar las empresas productoras de bienes finales con todos sus proveedores a estas regiones.

Finalmente se hace común el término de globalización donde participan empresas y gobiernos en una reestructura con regulaciones y cooperación comercial, y los tratados para evitar la doble imposición fiscal.

## 1.2 PRECIOS DE TRANSFERENCIA

El progreso tecnológico y el crecimiento de las empresas multinacionales considera que no se pueden ejercer normas de comercio y fiscales de manera unilateral es por ello que por medio de la cooperación entre naciones se ha logrado al paso de los años con impulso de los organismos internacionales encontrar mejores alternativas de promoción e impulso a la inversión, re diseño de las regulaciones locales e internacionales de comercio y a su vez reformar los sistemas de recaudación.



Una de las disyuntivas actuales entre las legislaciones de varios países es si se obligan a cumplir con las regulaciones internacionales de Precios de Transferencia establecidas por la OCDE y el argumento de las empresas y naciones es que no pertenecen a la OCDE, sin embargo éste organismo y el G-20 se han preocupado por hacer menos extensivas las crisis económicas, por tanto hoy día desde que el crecimiento industrial por regiones se ha esparcido por el mundo, la teoría de Precios de Transferencia compete a cada una de las naciones que tenga capital extranjero por medio de compañías multinacionales.

Hoy día uno de los temas centrales del desarrollo económico es nuevamente revalorar la proporción equitativa de la recaudación y contrarrestar la erosión de la base imponible, es aquí donde un estudio de Precios de Transferencia propone a través de indicadores financieros de rentabilidad sugerir si una compañía de acuerdo al sector económico al que pertenece está generando la rentabilidad similar en condiciones de plena competencia.

La problemática de un estudio que presenta un análisis de rentabilidad es que se fundamenta por criterios y supuestos financieros que pudieran diferir entre especialistas o autoridades tributarias, es por ello que la OCDE ha propuesto la aplicación de criterios metodológicos a través de la publicación de las Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias.

Existen criterios que causan controversia entre grupos empresariales y administraciones tributarias:

Por ejemplo, la disyuntiva sobre este tema es la aplicación de estos criterios sobre grupos empresariales locales, que de acuerdo como estén redactadas las legislaciones de cada país las puede obligar o exentar de esta obligación; la realidad es que en algunos países existen figuras fiscales que otorgan beneficios a empresa de ciertos sectores y las estrategias legales y fiscales de los grupos empresariales locales a través de la creación de nuevas entidades legales encuentran el modo de explotar los beneficios fiscales que fueron creados en principio para impulsar algunas industrias en específico.

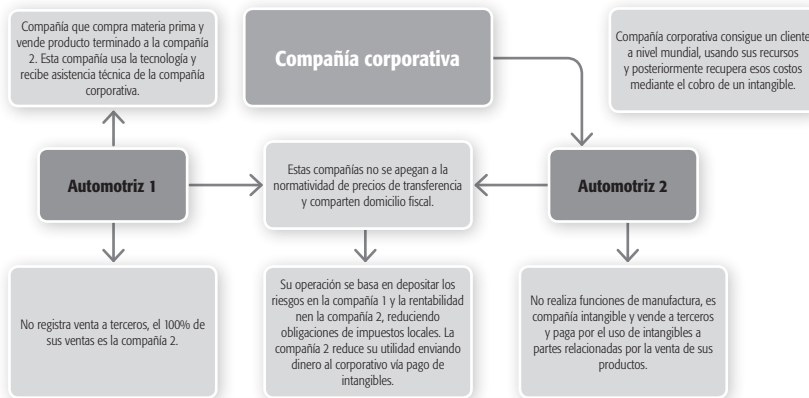
Otro criterio que no se puede dejar de considerar, es que se ha reconocido a través de los nuevos estudios económico financieros desarrollados conjuntamente con la OCDE y el G-20 que la falta de aplicación de la obligación

de precios de transferencia para las naciones, pone en desventaja a los empresarios locales ya que recae sobre ellos el mayor peso de recaudación y en algunas ocasiones inclusive son objeto de un mayor control y vigilancia fiscal, puesto que son los únicos que tributan en proporción real al ingreso que generan.

Por tanto, existen consideraciones significativas para que las regulaciones de precios de transferencia sean de aplicación en condiciones de igualdad tanto para los grupos empresariales multinacionales como para los grupos nacionales, sin embargo, esta disyuntiva ha ganado ventaja y en algunos casos la inversión extranjera ha encontrado modo de formar grupos empresariales locales distorsionando su detección ya que usan diferentes accionistas en su constitución legal.

Como parte del proceso de evolución de la práctica de precios de transferencia en una legislación es el reconocimiento de empresas vinculadas o asociadas, y posteriormente es determinar para quien aplica estas regulaciones; la realidad es que los grupos empresariales han reforzado sus sistemas estratégicos en la parte financiera que aprenden de manera rápida el cómo desarrollar nuevas entidades protegidas legalmente para deslindar la vinculación ante una posible fiscalización.

Existe una mínima correlación entre la aplicación de criterios metodológicos y la ejecución legal para reconocer la vinculación de empresas, ante una última instancia legal, jueces y magistrados reconocerían la definición estricta de Ley, por tanto, cuando las leyes no han sido bien definidas los grupos empresariales multinacionales con la experiencia de haber pasado por estos procesos en otros países, realizan estrategias fiscales más agresivas y en algunos casos donde se les encuentra vinculación y práctica de estrategias fiscales agresivas abandonan el domicilio fiscal de manera inmediata iniciando operaciones mediante una nueva entidad o ya existía otra empresa dueña de los activos que ante este riesgo absorbería las operaciones al 100% de la empresa fiscalizada.



Es importante reconocer que los grupos multinacionales están creados en primera instancia para cumplir con su estrategia mercantil, en un gran número de casos sus clientes les exigen tener inventarios disponibles en el país de residencia de cada una de sus compañías vinculadas; los contratos de producción inclusive puede tener involucrados altas penalizaciones por retraso en la entrega del inventario, de tal modo, que los grupos empresariales de manera legal también separan en varias entidades la mano de obra directa, los activos fijos, los recursos financieros, el personal administrativo, etc., en caso de alguna penalización comercial, demanda comercial y/o demanda laboral, la empresa vendedora podría ser embargada únicamente en activo circulante porque no es dueña de activo fijo (edificio ni instalaciones).

El encontrar alternativas de disolución de una unidad económica en varias entidades legales y encontrar protección legal de manera comercial, dio como resultado analizar el efecto legal en la parte fiscal y al encontrar alternativas de erosión de base imponible, dependiendo cada legislación, ha impulsado a que esta práctica sea común, que por la estructura accionaria dejaría a la mayoría de las empresas exentas a esta práctica.

Aunado a lo anterior, existen medios de explotación económica y fiscal de lagunas que han dejado los tratados para evitar la doble imposición; buscando el fomento de la inversión extranjera directa en las naciones, se ha abierto una brecha de erosión de base imponible que ha sido explotada por las prácticas indiscriminadas de transmisión de intangibles; de manera regular no existe una base de cuantificación sobre costos industriales regionales del costo del intangible y en

algunos casos la determinación de su costo entre empresas vinculadas depende del resultado contable del ejercicio por lo que de un año a otro pudieran variar las contraprestaciones pagadas de tal modo que la rentabilidad de cada empresa es controlada de manera anual; en algunos casos se han visto registros de costo de intangibles equivalente al 50% o más de los costos de una empresa durante un ejercicio fiscal.

Lo delicado de este tema es que, por el fomento del desarrollo de negocios, las empresas corporativas han decidido absorber durante varios años el costo y deducciones del desarrollo de la tecnología, pruebas de laboratorio, desarrollo de negocios, gestiones internacionales y curvas de aprendizaje de sus compañías subsidiarias, lo que pone en desventaja a la administración fiscal donde reside la compañía corporativa y crea ventajas sobre la administración fiscal donde reside la subsidiaria.

Sobre este análisis el G-20 conjuntamente con la OCDE proponen a las naciones reformar sus legislaciones fiscales de tal modo que se pueda analizar la simetría contable, es decir, que el registro contable de gastos tenga su contraparte el ingreso. Por tanto, el cobro de intangibles podría ser una práctica exigible por las administraciones tributarias y si no se regulan de manera cuantificada estableciendo parámetros sobre costos industriales regionales, la controversia será la aceptación del 100% de las deducciones por estos conceptos. Ante un proceso de fiscalización la Autoridad Tributaria sometería a evaluación el porcentaje de aceptación de la deducción sobre el costo total del intangible presentado como deducción.

Una desventaja en una nación que no tiene regulado en sus leyes la temática de Precios de Transferencia se descarga completamente sobre los contribuyentes, y en este caso recae de igual manera sobre los contribuyentes locales y los extranjeros ya que por medio de la interpretación la Autoridad Tributaria ante un proceso de fiscalización podría comparar y hacer equivalente la rentabilidad y nivel de tributación de empresas semejantes dentro de su jurisdicción.

Con la difusión sobre la propuesta de hacer exigible el estudio de precios de transferencia para las empresas que realicen operaciones con partes vinculadas en las naciones que por primera vez se incluye en la legislación de su residencia, se ha visto que existe controversia tanto en organismos gubernamentales por analizar si esta práctica es compatible con su legislación y en algunos casos hay una negativa de querer adoptarla por ideas nacionalistas, la realidad es que esta práctica está involucrando a más naciones; por el contrario los grupos multinacionales ya cuentan con un equipo de especialistas en leyes y finanzas especializándose día a día en el conocimiento de legislaciones de renta e impuestos locales.

La integración económica mundial ha generado que inclusive los empresarios locales revalúen sus precios para hacer frente a la competencia comercial de inversiones extranjeras, por tanto, cuando las empresas locales mencionan que no participan involucrándose con efectos comerciales del exterior, están dando argumentos proteccionistas para evitar ser objeto a una revisión de precios de transferencia ya que por efectos comerciales, sus precios y costos han sido ajustados por efecto de plena competencia y en caso de encontrar estrategias legales que disminuyan su carga fiscal, por tanto, el intercambio comercial internacional, el desarrollo regional, crecimiento industrial y globalización, los ha involucrado de tal modo que han recurrido a la reestructura estratégica y por ende sus estrategias financieras y fiscales se basan en la participación de compañías vinculadas.

La ciencia económica no es una ciencia exacta y se apoya de indicadores y estadística para tener una interpretación más acertada. La OCDE emite en su publicación "Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias", una guía metodológica y una serie de recomendaciones para documentar y analizar las operaciones entre partes vinculadas, así como las consideraciones que debe poner atención una Administración Tributaria para la revisión de un estudio.

Sin embargo, lo grupos multinacionales no revelan sus estrategias comerciales, en algunos casos algunas compañías subsidiarias son creadas para producir inventarios que su costo de producción es más alto que el precio de venta, aquí comienza la disyuntiva para un corporativo sobre en qué país sería menos costoso crear esta compañía que año con año acumularía pérdidas; por el contrario, para no afectar los precios de las negociaciones de otras locaciones en otras naciones los productos no son sujetos a modificación en sus precios conservando rentabilidad en su actividad económica; el resultado de la aplicación de estas estrategias también crean ventajas y desventajas a administraciones tributarias.

Factores como disponibilidad de materias primas y existencia de bienes sustitutos generalmente no son abordados en estudios de precios de transferencia, asumiendo que no hay otra alternativa que realizar las compras a compañías vinculadas;

en algunos casos la compañía corporativa hace compras de inventario y posteriormente lleva a cabo funciones de reventa a sus compañías subsidiarias, por tanto, el factor tecnología deja de jugar un papel fundamental sobre este hecho.

Aunado a lo anterior, el papel de la Administración Tributaria sobre la revisión de las deducciones por compra de inventarios deberían ser coordinadas con su aduana, ya que en algunos casos son compras y ventas virtuales y por tanto el valor de la deducción de inventarios y el precio de la mercancía pudiera diferir del valor que tendrían en el mercado local, así mismo su valor pudiera ser alterado de tal modo de buscar beneficio trasladando mayor rentabilidad a la compañía subsidiaria que tenga menor carga impositiva.

Entre la diversidad de impuestos que se generarían de manera regular en una economía, las prácticas comerciales y el abuso de explotación indiscriminada de los tratados para evitar la doble imposición, así como los tratados de libre comercio han generado que existan diversas figuras de comercio, como la compra de bienes a un país realizadas por una compañía con residencia en otro país en el cuál nunca llegará el inventario, y esta última compañía compradora venderá la totalidad del inventario a un tercer país participante que será el receptor real de los bienes. Sobre estas figuras comerciales será tarea de las Administraciones Tributarias y su Legislación Aduanera la revisión de las fracciones arancelarias, cuotas compensatorias y beneficios de los tratados de libre comercio de los países involucrados. Se ha registrado mayor actividad en algunos países estudio de las importaciones inclusive la revisión de las fracciones arancelarias.

Otros medios de erosión de la base imponible se han presentado cuando existen otros impuestos que gravan los flujos de efectivo y de consumo. Sobre el flujo de efectivo cuando no existe un medio electrónico de control algunas veces la empresa productora puede enviar el inventario directo al cliente, pero éste paga directo a la empresa corporativa y mensualmente indica a la compañía subsidiaria que es la productora la cantidad que le debe facturar con base a sus costos de producción y de administración; en el caso del impuesto de consumo algunas empresas tienen impuestos de consumo y es por ello que diseñan una serie de empresas y estrategias por las cuales se reduciría este impuesto.

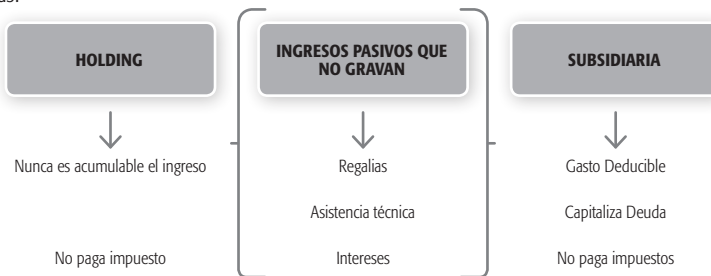
Otras figuras agresivas de transmisión de flujo de efectivo es la venta de acciones que se realiza entre partes relacionadas de manera recurrente y la disposición de capital.

Por tanto, existen elementos que vician la plena competencia ya que algunos productores omiten impuestos en algunas regiones y dan oportunidad a reducir sus precios; sin embargo, estas circunstancias deben analizarse por Las Administraciones Tributarias de manera minuciosa ya que pueden haber sido construidas sin dolo, negligencia o con objeto de fraude.

Otras controversias en un reporte de Precios de Transferencia es que existen circunstancias poco favorables para los contribuyentes como el fracaso de una inversión o curvas e aprendizaje prolongadas por un periodo mayor de lo presupuestado, de tal modo que el cumplimiento del principio de plena competencia podría estar sesgado.

Algunas empresas corporativas también están dispuestas a asumir los costos de las subsidiarias como estrategia de penetración de mercado, es decir, por estrategias de negocio, por tanto, es recomendable actualizar visualizar de manera precisa a que economía pertenecen las contribuciones generadas.

Ejemplos básicos de estrategias fiscales es que actualmente en muchos grupos multinacionales encontramos las siguientes figuras:

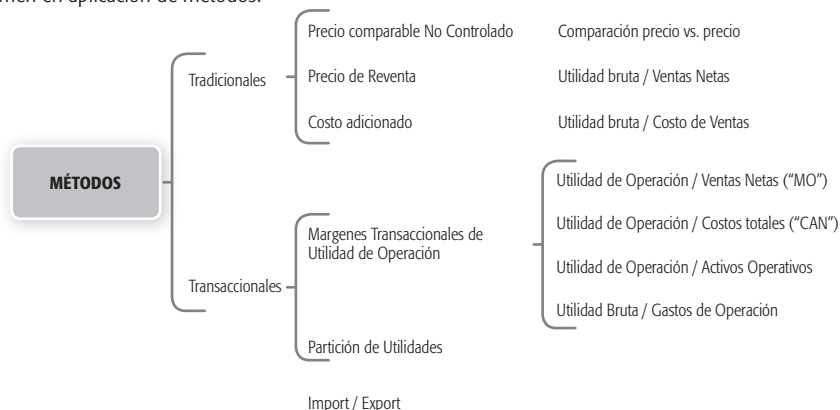


La compañía Holding propone otorgarle un préstamo a una compañía subsidiaria para capital de trabajo, el cual podría ser utilizado para pagar los mismos pasivos corrientes a su compañía corporativa, flujo de efectivo, etc., La compañía subsidiaria registra la deducción de intereses durante todo el año y al final del ejercicio la compañía Holding

decide no cobrar estos intereses, por tanto no reconoce estos ingresos acumulables y decide capitalizar la deuda, por tanto ambas compañías caen en un supuesto de erosión de base imponible.

En algunas economías los gastos a prorrata son no deducibles o en algunos casos las Autoridades Tributarias desconocen parte de estos gastos por falta de elementos que prueben la existencia y razonabilidad de los mismos, dichos gastos pueden ser presentados como asistencia técnica, servicios corporativos, cargos corporativos, administrative fees, allocation, etc., sin embargo, en algunos grupos multinacionales aun no tienen un registro adecuado de su cálculo y su integración. En otros casos éstos gastos pueden modificarse de acuerdo al resultado de utilidad de cada compañía del grupo.

Fundamentos como los anteriores, origina que la evaluación de la rentabilidad de la compañía sea realizada en función de sector que pertenece, mediante razones financieras; en términos de metodología de precios de transferencia se resumen en aplicación de métodos:



Método	Descripción
Método de precio comparable no controlado	Considera el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables
Método de precio de reventa	Consiste en determinar el precio de adquisición de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación entre partes relacionadas.
Método de costo adicionado	Consiste en determinar el precio de venta de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación, entre partes relacionadas
Método de partición de utilidades	Consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes, considerando elementos tales como: Activos, Costos y Gastos de cada una de las partes relacionadas, con respecto a o las operaciones entre dichas partes
Método residual de partición de utilidades	Consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes, considerando elementos tales como los intangibles de cada una de las partes relacionadas
Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación	Consiste en determinar en transacciones entre partes relacionadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido empresas comparables o partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

Siendo que la economía no es una ciencia exacta la selección del método podría ser determinada por aplicación de criterios que dependerán de la interpretación de cada consultor y a su vez en caso de que la Legislación vigente en la Administración Tributaria podría determinar si es adecuada la aplicación del método seleccionado de lo contrario podría rechazar el análisis presentado y reevaluar el estudio.

### 1.3 ACUERDO ANTICIPADO DE PRECIOS

Una vez teniendo en cuenta que se ha aplicado de manera correcta y de haberse revisado la metodología del punto 1.2, entonces el estudio se presenta de manera voluntaria a la Administración Tributaria que revisa que se hayan pagado de manera correcta todos los impuestos que se impliquen dependiente su legislación tributaria como lo siguiente;

1. Pago definitivo del impuesto de renta;
2. Impuestos de valor agregado;
3. Impuestos de exportación;
4. Impuestos de importación;
5. Impuestos de consumo;
6. Impuestos municipales
7. Etc;

El estudio presentado a las autoridades tributarias será revisado con fin último si sus contribuciones han sido objeto de erosión de base imponible, dentro de los factores que las Administraciones Tributarias revisarían haciendo uso de sus facultades sería lo siguiente:

- ↘ Estructura corporativa
- ↘ Criterio vinculación
- ↘ Determinación si los gastos presentados cumplen con los requisitos de deducibilidad del gasto;
- ↘ Funciones y actividades económicas de los contribuyentes;
- ↘ Repartición de riesgos;
- ↘ Criterios de selección de método de rentabilidad;
- ↘ Selección de compañías comparables;
- ↘ Información financiera segmentada;
- ↘ Integración de ingresos acumulables
- ↘ Deducciones fiscales no contables;
- ↘ Interpretación de resultados
- ↘ Pedimentos de Importación y Exportación
- ↘ Determinación del precio de los productos comercializados;
- ↘ Evaluación del cálculo de los impuestos pagados durante el ejercicio;
- ↘ Etc.

Posterior a la revisión de la Administración Tributaria de los puntos anteriores; comienza la revisión conjunta del documento contribuyente y Administración Tributaria, para posteriormente acordar el nivel de utilidad adecuado de acuerdo a la rentabilidad de la industria, hasta lograr un mutuo acuerdo y aceptar ese resultado por varios años.

### 1.4 SAFE HARBOR

#### Ventajas

El entendimiento del *Safe Harbor*, es el medio más directo conciso y preciso para su determinación.

#### Desventajas

No refleja una realidad industrial y afecta de manera directa al contribuyente.

La base de su cálculo es tributar sobre lo que resulte mayor del cálculo del 6.5% sobre costos totales y o el 6.9% del total de los activos operativos registrados contablemente durante el ejercicio, considerando los activos del residente en el extranjero que estuvieran en comodato o consignación. El cálculo es como sigue:



### Safe Harbor

Activos del residente en el país	21,450,061	Costos y gastos	213,506,665
Activos del residente en el extranjero	135,159,772	Porcentaje sobre costos	6.5%
<hr/>			
Total de activo de maquila	156,609,833	Utilidad fiscal safe harbor fracc. (b)	13,877,933
Porcentaje sobre activos	6,9%		
Utilidad fiscal safe harbor fracc. (a)	10,806,078		
<hr/>			
Tasa de ISR	25%	Tasa de ISR	25%
Impuesto	2,701,519.61	Impuesto	3,469,483

## 1.5 MARCO TEÓRICO BEPS

En Julio 2013 aparece un marco teórico el cual tiene como objetivo prevenir crisis y hacer más equitativo el reparto de contribuciones entre naciones.

La OCDE ha mostrado su creciente preocupación sobre el fenómeno conocido como erosión de la base imponible y la transferencia artificial de beneficios (en adelante, BEPS), por lo que ha decidido abordar estos temas.

A petición del G-20, el Plan de Acción identifica 15 acciones específicas, lo que dará a los gobiernos los instrumentos nacionales e internacionales para prevenir que las corporaciones paguen impuestos mínimos o nulos.

El proyecto, conocido como BEPS está analizando si, y en caso afirmativo por qué las normas actuales permiten el traspaso de beneficios tributables a territorios distintos de aquellos en los que la actividad que los genera se realiza efectivamente

Por otro lado, la reciente publicación de las BEPS refiere a las administraciones fiscales hacer no deducible las operaciones con partes relacionadas en las que no se cumpla el principio de simetría.

Las acciones que plan persigue:

- Abordar los desafíos fiscales de la economía digital;
- Neutralizar los efectos de los productos híbridos;
- Fortalecer las normas en relación con la transparencia fiscal internacional;
- Limitar la erosión de la base imponible a través del pago de intereses y demás gastos financieros;
- Contrarrestar más eficazmente las prácticas fiscales perjudiciales, teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia;
- Prevenir el abuso de los tratados y convenios para evitar la doble imposición;
- Prevenir la evasión artificiosa del establecimiento permanente;
- Desarrollar normas de prevención de la BEPS desplazando intangibles entre empresas del grupo
- Desarrollar normas de prevención de BEPS mediante la transferencia de riesgos entre empresas del grupo;
- Desarrollar normas de prevención de la BEPS a través de operaciones que raramente se producirían (o ni se producirían) entre terceros;
- Establecer metodologías para recopilar y analizar datos sobre BEPS así como las acciones para abordarlo;
- Exigir a los contribuyentes revelar sus estrategias de planificación fiscal agresiva;
- Volver a examinar la documentación de precios de transferencia;
- Hacer más efectivos los mecanismos de resolución de controversias;
- Desarrollar un instrumento multilateral para que las jurisdicciones puedan implementar las medidas y modificar los convenios de doble imposición

## CONCLUSIONES

Del estudio que realizamos de la evolución de la colaboración de las naciones el organismo promotor del desarrollo económico es la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), sin embargo, han surgido otros



organismos promotores del comercio y fomento a la inversión extranjera. En la actualidad no solo las acciones propuestas por la OCDE han sido suficientes para evitar oscilaciones en las economías que generan directa e indirectamente ciclos económicos por regiones o zonas económicas.

El fomento del desarrollo regional y la colaboración entre países como son los tratados para evitar la doble imposición han sido herramientas que con el tiempo han surgido efectos económicos adversos en el tema de la recaudación; como medida precautoria las economías estadísticamente más significativas (G-20) se reúnen para tratar temas de erosión de la base imponible (BEPS).

La OCDE conjuntamente con el G-20 ha propuesto una serie de etapas a seguir para controlar las estrategias fiscales agresivas de los grupos multinacionales que se presume realizan prácticas de planeación fiscal agresiva.

Como consecuencia de estas etapas se ha invitado a naciones que no forman parte de la OCDE para; la evaluación y adopción en sus legislaciones fiscales de la metodología de Precios de Transferencia para interpretar si por medio de operaciones entre empresas de un mismo grupo (partes relacionadas) existen políticas de fijación de precios diferentes a las que adoptarían en negociaciones con compañías no vinculadas.

Temas de interés internacional por ejemplo son entre otras:

- I. el surgimiento de empresas Offshore (que han sido creadas para gozar de beneficios fiscales ya que su tasa de impuesto de renta es del 0%) y sus ingresos se construyen en algunos casos de operaciones con partes relacionadas;
- II. la utilización de deducciones que son creadas para tener deducción en varios países sin que éstas generen su contra parte, es decir, algún ingreso;
- III. traslado de beneficios mediante la utilización de tratados para evitar la doble imposición construyendo operaciones intangibles;
- IV. Operaciones de intereses donde el prestatario las deduce todo el año en un país mientras el prestamista no reconoce el ingreso;
- V. Venta de acciones intragrupo;
- VI. Etc;

La adopción de la normatividad de precios de transferencia a consecuencia de los últimos ciclos económicos que naciones reconocen un periodo de crisis entre otros factores, por la NO recaudación y la posición fiscalizadora de las administraciones tributarias sobre los grupos empresariales nacionales; ha generado que cada año más naciones adopten en sus legislaciones fiscales las recomendaciones que hace la OCDE y el G-20 en su documento BEPS.

La problemática de un estudio que presenta un análisis de rentabilidad es que se fundamenta por criterios y supuestos financieros que pudieran diferir entre especialistas o autoridades tributarias, es por ello que la OCDE ha propuesto la aplicación de criterios metodológicos a través de la publicación de las Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias.

De igual modo, Precios de Transferencia es una doctrina que utiliza el libre albedrío, lo que la hace controversial ya sea entre contribuyentes y administraciones tributarias; o entre administraciones tributarias. Es importante tener en cuenta que los mecanismos como los Acuerdos Anticipados de Precios (APA's) representan un medio amistoso de negociación y evaluación conjunta de la base imponible entre autoridades y contribuyentes. Finalmente, en condiciones de no competencia ya que no refleja la realidad industrial, la adopción del impuesto sobre base *Safe Harbor* representa una herramienta de fiscalización precisa sin embargo crea desventajas para la empresa que la adopta ya que su base gravable se determina sobre el total de los costos incurridos o el total de los activos operativos.

## BIBLIOGRAFÍA

- OCDE, Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, 1979, 1995, 2010.
- OCDE, Base Erosion and Profit Shifting (BEPS), 2013.