

## **CAPITULO II.**

### **ANTECEDENTES DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA.**

2.1 CONCEPTO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA; 2.1.1 PARTES RELACIONADAS; 2.2 MARCO HISTÓRICO; 2.2.1 ACUERDO GENERAL DE ARANCELES Y COMERCIO; 2.2.2 LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO; 2.3 EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA; 2.4 PRINCIPIO ARM'S LEGTH; 2.5 CONVENIOS INTERNACIONALES; 2.5.1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE; 2.5.2. TLCAN; 2.5.3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON MÉXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA; 2.5.4. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA; 2.5.5. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON NICARAGUA; 2.5.6. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON COSTA RICA; 2.5.7. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON CHILE; 2.5.8. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ISRAEL; 2.6 ACUERDO SOBRE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA; 2.7. PARAÍDOS FISCALES; 2.7.1. MEDIDAS PARA EVITAR LOS PARAÍDOS FISCALES.

## 2.1. CONCEPTO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

Se define como precios de transferencia “Todos aquellos lineamientos que van orientados a evitar, que por actos de naturaleza comercial o contractual se provoquen efectos fiscales nocivos en el país donde se generan las utilidades o pérdidas en una actividad empresarial o de servicios”<sup>1</sup>

“Precios de Transferencia es la práctica de fijar el precio de los bienes y servicios que se transfieren entre varios países para los efectos de trasladar (junto con el bien o servicio) utilidades o pérdidas entre dos o más sociedades.”<sup>2</sup>

“Lineamientos que permiten evitar que por actos comerciales, se produzcan efectos fiscales nocivos en el país en el cual se generan utilidades o pérdidas en una actividad empresarial o de servicios.”<sup>3</sup>

“Los precios de transferencia son el proceso de fijar y verificar que los precios sobre las transferencias internacionales de la venta, licencia o renta de los bienes o servicios entre las empresas relacionadas sean las que correspondan el mercado nacional o internacional para determinar las obligaciones fiscales.”<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> BETTINGER, Barrios, Herbert. Precios de Transferencia y sus Efectos fiscales; Editorial ISEF; México 2003.

<sup>2</sup> OTIS Rodner, James. La Inversión Internacional en Países en Desarrollo. Editorial Arte 1993.

<sup>3</sup> BARBERA, Anthony. Arm's Length and Make-Up for Maquiladoras Industries. Editorial John Willey & Sons. USA 2001.

<sup>4</sup> Standard & Poors. Precios de Transferencia un Estudio Breve. McGrawn Hill. 2001

“La figura de los precios de transferencia trata de impedir que las utilidades o pérdidas generadas en un país sean trasladadas a otro por medio de operaciones ratificables, tales como intereses, dividendos, regalías, etc., formas a través de las cuales los contribuyentes buscan minimizar la carga tributaria remitiendo utilidades de un país hacia otro. Lo que se busca con esta figura es evitar la manipulación de las operaciones que a través de las tasas reducidas distorsionen la política fiscal de los países que intervienen.”<sup>5</sup>

Con lo mencionado anteriormente podemos concluir que los precios de transferencia es aquella figura que se encarga de regular las utilidades o pérdidas en materia fiscal con referencia a actos comerciales con el extranjero, evitando de esta manera efectos nocivos para el país y evasión fiscal, dando como resultado el pago apropiado del impuesto.

### **2.1.1. PARTES RELACIONADAS.**

En el Artículo 215 de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) nos hace mención sobre la obligación que tienen las personas morales.

Los contribuyentes, que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero están obligados, para efecto 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.

---

<sup>5</sup> GÓMEZ Cortero, José de Jesús. Precios de Transferencia una Visión Jurídica. DoFiscal. México 1999.

Se considera que dos o más personas son partes relacionadas, cuando una participa de manera directa o indirecta de 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.

Para los efectos de esta ley, se entienden que las operaciones o las empresas son comparables, cuando no existan diferencias entre estas que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación o el margen de la utilidad a que hacen referencia los métodos establecidos en el artículo 216 de esta ley, y cuando existan dichas diferencias, estas se eliminan mediante ajustes razonables.

Esto se refiere que cuando una empresa A participa en una B ésta es directa, y si la empresa A quiere llegar a la C por medio de la B esta se clasifica como indirecta. Se puede participar mediante el capital por acciones o mediante la administración ya sea por medio de un contrato o poder.

Las personas morales que tengan operaciones de financiamiento, prestación de servicios, uso o goce o enajenación de bienes tangibles, explotación o transmisión de la propiedad de un bien intangible y la enajenación de acciones, y la cual tengan residencia en el extranjero, en la que utilicen precios independientes al realizar operaciones en las que no afecten el precio de cualquiera de las partes para que se mantengan en un mismo rango.

Asimismo, en el artículo 86 frac. XII de la LISR, nos hace referencia a la obligación que tienen las personas morales de conservar su documentación comprobatoria, para acreditar sus operaciones realizadas con partes relacionadas residentes en el extranjero y conforme al precio de mercado.

Sin embargo existen dos casos en los cuales se estipula en el artículo 86 de la LISR que no es necesaria la conservación de la documentación en la cual los contribuyentes demuestren las operaciones con partes relacionadas del extranjero, cumpliendo así con el principio de plena competencia.

- Contribuyentes que realicen actividades empresariales cuyo ingreso en el ejercicio inmediato anterior no hayan excedido de 13 millones de pesos.
- Contribuyentes que obtengan ingresos derivados de la prestación de servicios profesionales que no excedan de 3 millones de pesos.

## **2.2. MARCO HISTÓRICO.**

Harry Sidwick, en 1991 en “Los Principios de la Economía Política”, admitió la posibilidad de que los productos puedan ser consumidos por alguna producción de ellos. Esta posibilidad es complicada si se asume que los productos que hubieran sido producidos para venderlos se agotaran y que cada productor supliere su propio consumo y así malgastar aun más la industria. El sugirió que el consumo interno es tratado por la ficción de su posición de que los productos se venden a uno mismo, como el precio de mercado, el notó sin embargo, que el producir también desempeña el rol de consumo cuando el consumo interno ha sido muy alto y que sus mismas ganancias en un carácter posterior podrá ser parcialmente un contrapeso de alguna pérdida, serán algunas pérdidas continuas menos costosas que podrían caer en el carácter de forma.

También Sidgwick escribió sobre las firmas manufactureras de un solo producto o de una limitada línea de productos, durante el pasado siglo XIX y cerca del siglo XX la ordenada multi-unidad de empresa de negocios reemplazo la tradicional empresa pequeña, cuando la coordinación administrativa permitió en gran cantidad la producción, rebajaron los costos y subieron elevadamente la utilidad como una coordinación por el mecanismo del mercado.

En 1962, Chandler, mostró como la integración vertical y la diversificación llevó a un paro de trabajo de la estructura funcional centralizada dentro de la estructura descentralizada basada en el reporte del centro divisional de ganancias de la sociedad. El centro de ganancias o utilidades tuvo la responsabilidad de las operaciones de los negocios día con día, mientras la oficina corporativa fue responsable para la planeación estratégica de largo alcance de las empresas multinacionales y la coordinación interdivisional. El incremento de la complejidad de la integración vertical y la diversificación se volvió agobiante en la habilidad de los empresarios por lo cual se vieron en la necesidad de crear una asociación teniendo como objetivo formular estrategias de las actividades empresariales, así como, la responsabilidad de operaciones para su realización.

La aplicación fue asignada a los administradores generales del sector de producción cuyo centro de utilidades contenía mas de las funciones necesarias para los negocios independientes, tales como investigaciones y desarrollos (R&D), ingeniería, manufactura, negocios y finanzas. Debido a la variación de categorías la oficina corporativa suplió al personal de apoyo para ambas funciones de operación y parecidas funciones

administrativas como consulta legal, relaciones públicas, finanzas, compradores y personal.

A principios del siglo XIX, el capitalismo pasa por una fase de libre concurrencia y de libertad de trabajo, posteriormente el capitalismo liberal se transforma en capitalismo financiero y más tarde convirtiéndose en un imperialismo económico.

El capitalismo financiero se extiende en Alemania y Estados Unidos, éstas dominan la industria por medio de inversiones bancarias. Las instituciones de crédito llegaron a controlar algunas empresas comerciales, en la que algunos bancos retenían la mayoría de las acciones de sus socios y dominaban con el voto en la asamblea de accionistas.

El capital financiero se operaba por carteles o trust la cual era el resultado de varias empresas, su objetivo de estos era determinar los precios de cada transacción y se distribuían entre los mercados. En la actualidad los carteles o trust se conocen como “grupos empresariales”.

Durante la Primera Guerra Mundial, se empieza a regular el término de Precios de Transferencia, Gran Bretaña en 1915 fue el primer país que utilizó los precios de transferencia y le siguió Estados Unidos de América en el año de 1917. A partir de 1950 se inicia el proceso de globalización de la economía mundial por parte del GATT para evitar que los comerciantes de todos los países utilicen el comercio de mercancías con utilidades fiscalmente caras o pérdidas y transferirlas a territorios que les proporcionen un mayor beneficio desde el punto de vista fiscal.

En la Segunda Guerra Mundial, con el problema de la manipulación de los precios con los que se transferían servicios intangibles, bienes y financieros se fue incrementando el mal manejo y por ellos fue difícil llevar correctamente la información financiera y se prestaba a grandes manipulaciones sobre las bases tributarias.

Para los años setenta, se vuelve a retomar el efecto de las finanzas por los grupos multinacionales con el problema que los árabes situaron en el mundo entero con el embargo petrolero, fue difícil operar por las distintas tasas de impuestos que se obtenían en las fronteras. A raíz de esto las administraciones tributarias del Reino Unido y de la Unión Americana hicieron métodos para evitar una posible elusión fiscal.

En la década de los ochentas y noventas se toma más formalmente y se desarrollan éstos métodos. Al retomar estos problemas con mayor amplitud es necesario que se incorporen como legislaciones en los países. La globalización la podemos citar desde las embarcaciones comerciales fenicias hasta la actualidad con el telemarketing, ya que en nuestros días la competitividad que existe es muy compleja y el sector empresarial ha sufrido grandes transformaciones, por ejemplo una de los mas grandes formas de comunicarnos es el llamado “Internet” con la cual se publicaron más de 30 millones de empresas que cotizaban en mercado abiertos de todo el mundo.

### **2.2.1. ACUERDO GENERAL DE ARANCELES Y COMERCIO (GATT).**

El Consejo de Cooperación aduanera a partir del Artículo VII del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), crea un procedimiento para determinar la base gravable



de los impuestos al comercio exterior, este es conocido como el “Valor Normal” y tuvo como objeto definir el valor real de las mercancías de importación y exportación, tomando como valor teórico un contrato de compraventa internacional de mercancías. Los resultados del “Valor Normal” no fueron los esperados en cuestiones técnico-jurídicas relacionadas con las formulas de cálculo en caso de vinculación aduanera entre vendedor y comprador. En 1979 la Ronda Tokio del GATT aprobó el Código de Valoración en Aduana y estableció la base gravable de los aranceles en el sistema de “Valor de Transacción” y otros sistemas alternativos en los cuales no se puedan aplicar por razones de vinculación aduanera, entre otras. Bajo el nuevo sistema el GATT pudo combatir:

1. La subvaluación de mercancías y evitar la defraudación de los aranceles;
2. La práctica de precios de transferencia como estrategia fiscal financiera en materia de tráfico internacional de mercancías y;
3. La práctica de competencia desleal en el comercio internacional (Dumping).

### **2.2.2.LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE).**

La Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE), tiene sus inicios en el año de 1948 con el Convenio de Cooperación Económica Europea para la reconstrucción europea con el plan de Marshall agrupando a 18 países, y el 14 de diciembre de 1960 invitan a Estados Unidos y Canadá para crear una coordinación política entre los países occidentales, surgiendo así la OCDE que entra en vigor el 30 de septiembre de 1961, con el fin de establecer y construir lo que se conoce como “las reglas del juego” que se

dedican a la regulación de los países que está en la organización para lograr las transacciones internacionales.

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 Arm's Length.

En la actualidad el 70% del comercio mundial está relacionado y por ende las empresas multinacionales deben saber operar en el extranjero y así aprender las particularidades del sistema fiscal que afectarían a las transacciones o bien tener los beneficios económicos en los cuales puedan tener un incremento en el valor de la inversión de los accionistas.

Esto ha originado que las empresas multinacionales y las administraciones fiscales no lleven acabo la determinación correcta de los ingresos y los gastos que deben ser considerados en las jurisdicciones donde los grupos multinacionales se hayan constituido. Es difícil que los Estados y sus administradores logren precisar si la renta gravable que se reporta sea la justa cuando se determina el ingreso y gasto que se genera en el territorio.

El artículo 9 del modelo Convenio establece que los países miembros pueden corregir el lugar en donde se alojan las utilidades de las empresas que realizaron las

transacciones que las generaron y evitar la doble tributación<sup>6</sup>, de tal manera que se respete el principio denominado en inglés "Arm 's Length Transaction" que significa que los precios pactados sean precisamente los que se hubiesen pactado entre partes no relacionadas en operaciones idénticas o similares bajo las mismas condiciones.<sup>7</sup>

### **2.3. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN MÉXICO.**

En México nacen los Precios de Transferencia a través del concepto de “valor de mercado” en base al principio de arm`s length antes del año de 1992, para el año de 1993, México se adhiere formalmente al GATT, pero en el transcurso del tiempo ha logrado perfeccionarse conforme a nuestra legislación fiscal a través de los métodos de Precios de Transferencia entre partes relacionadas creados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)

En abril de 1994 México se adhiere a la OCDE por medio de la suscripción de una declaración sobre la aceptación de sus compromisos como educación, turismo, comercio, medio ambiente, pesca, agricultura, liberalización de los mercados de capitales y de operaciones corrientes invisibles, entre otros, pero es hasta el año de 1997 que el Principio de Plena Competencia se incorpora a la legislación fiscal a través del artículo 9 del modelo de la OCDE y establecen el concepto de “partes relacionadas” y obligan a tener

---

<sup>6</sup>La doble tributación es pagar el impuesto generado del ingreso en dos países cuando el contribuyente tiene residencia en ambos para efectos fiscales, esto se genera porque las empresas operan en distintos regímenes fiscales.

<sup>7</sup> Directrices de la OCDE, art. 9

documentación para soportar las operaciones internacionales que se realicen entre empresas de un mismo grupo económico, por medio de los método de precios de transferencia que se encuentra en la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR).

Es de suma importancia que en cada país se tenga soportes legales internos como externos para poder llevar a cabo los precios de transferencia y estos permitan ayudar y obligar al contribuyente a tributar bajo un esquema global o universal, logrando así que se realicen correctamente las operaciones celebradas y minimizar la base gravable. Y es importante que se realicen convenios para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal.

Para el año de 1997 la legislación mexicana realizó una reforma en sus artículo 58 fracción XIV, 64-A, 65 en el en la Ley del ISR, con vigencia hasta el 2001, pasando a ser el artículo 215 Capítulo II del titulo VI de la misma Ley y artículo 216 que entraron en vigor el 1 de Enero de 2002.

#### **2.4. PRINCIPIO ARM'S LENGTH**

El principio Arm's Length ó Principio de Plena Competencia funciona internacionalmente ya que trata de determinar los precios de transferencia como si estos hubieran realizado operaciones internacionales con empresas independientes pero que tuvieran alguna circunstancia o condición similar. Este principio esta basado en el principio de "libre concurrencia" o "libre mercado" el cual dice que se debe de tener un

rango, es decir un máximo y un mínimo y no un único precio fijo, y cuando este dentro de este rango entonces se esta cumpliendo este principio.

Tomando en consideración el precio que se pacto, los PT dependerán de que las empresas obtengan la utilidad requerida y las autoridades fiscales logren que las utilidades o deducciones que se efectuaron en cada país sean equitativas y se pague el impuesto.

## **2.5. CONVENIOS INTERNACIONALES.**

En la actualidad, la globalización nos ha inclinado a realizar convenios con otros países, porque ha ido evolucionando rápidamente tanto en el sector económico, financiero, fiscal, comercial, entre otros.

México ha tratado de no quedarse atrás en este aspecto por lo cual ha firmado acuerdos multilaterales en casi todas las materias, pero sobresaliendo en los tratados fiscales y económicos.

Se debe de recordar que es difícil mantener a empresas que no puedan soportar la competitividad debido a que no están dentro del rango en que las empresas extranjeras llegan a imponer un mejor margen al que se tiene en el mercado interno y es difícil la comercialización dentro del país.

Llevando a México a mantenerse en este margen de evolución, en los cuales se tienen que suscribir y firmar acuerdos multinacionales, por la amplia apertura mundial que ha surgido.

Los convenios suscritos en materia económica son para lograr incrementar los flujos de inversión extranjera y lograr un aumento en la modernización para los sectores nacionales sobre su producción.

#### **2.5.1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO.**

El fin de realizar los tratados es evitar la doble tributación, ya que esto nos conlleva a una serie de irregularidades, las cuales afectan tanto a las empresas como al ámbito fiscal, porque no se logra el control adecuado sobre éstas. Y al firmar tratado con otros países se obtienen grandes beneficios.

Los tratados han otorgado a México grandes beneficios como la competitividad en la economía mexicana, las inversiones extranjeras, ya que México tiene un punto geográfico muy bueno, el cual le favorece.

### **2.5.2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN).**

Uno de los más importantes tratados que se han realizado en México es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) celebrado entre Canadá, Estados Unidos de Norteamérica (EUA) y México que entra en vigor el 1 de enero de 1994 en la que se tiene como fin la compra y venta de productos y de servicios ya que eliminan los obstáculos que se tienen para transportar libremente la mercancías y principalmente sin cobrar los impuestos al comercio exterior que éstas llegaran a generar.

Canadá, Estados Unidos y México tratan de librar un área de libre comercio sobre los siguientes objetivos:

- Eliminar las barreras al comercio;
- Promover las condiciones para una competencia justa;
- Incrementar las oportunidades de inversión;
- Proteger adecuadamente los derechos de propiedad intelectual;
- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del Tratado y solucionar controversias;
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Conforme vayan pasando los años irán quedando libres de aranceles las exportaciones, a partir del 2008, la totalidad de las exportaciones de México al mercado de Estados Unidos quedará exento del arancel; para el 2008 en Canadá se tendrá un 1.9% de arancel.

### **2.5.3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON MÉXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA.**

El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres se firmo el 13 de Junio de 1994 y entro en vigor el 1 de Enero de 1995, la cual tiene como objetivo Eliminar barreras al comercio; promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral. Dando como resultado como beneficio al sector público, empresarial, laboral, agropecuario, académicos, importadores y exportadores.

### **2.5.4. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA ALEMANIA, AUSTRIA, BÉLGICA, DINAMARCA, ESPAÑA, FINLANDIA, FRANCIA, GRECIA, IRLANDA, ITALIA, LUXEMBURGO, HOLANDA, PORTUGAL, REINO UNIDO Y SUECIA.**

Establecer un marco para fomentar el desarrollo del intercambio de bienes y servicios, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y reciproca del comercio de bienes y servicios que tenga en cuenta determinados productos y sectores de servicios, y de conformidad con las normas pertinentes de la OMC de México y los 15 países miembros de la Unión Europea. El 14 de julio de 1998 inició formalmente la negociación comercial con el establecimiento del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino. Del 30 de septiembre al 2 de octubre se realizó una reunión preparatoria en México para acordar el programa de trabajo y estructura de la negociación. El Tratado



de Libre Comercio entre México y la UE entró en vigor en 1° de julio de 2000. El Tratado de Libre Comercio negociado con la UE, tiene un contenido similar a los demás Tratados de Libre comercio que México ha celebrado, sin embargo su estructura es diferente debido al ámbito de competencia existente entre la Unión Europea.

#### **2.5.5. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON NICARAGUA.**

Este tratado entró en vigor el primero de julio de 1998 y es el segundo tratado de libre comercio de México con un país de Centroamérica.

Los principales productos que México exporta a Nicaragua son: Libros, Folletos, Cerveza, Tractores, Galletas, Dulces, Cuadernos, Placas Onduladas, Hilos y Cerveza de Malta.

Los principales productos que Nicaragua importa de México son: Ajonjolí, Ron, Cueros de bovino, Filetes congelados, Camarones, Langostinos, Camisas, Lenguas, Motores, Generadores eléctricos.

#### **2.5.6. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON COSTA RICA**

El Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica se firmó el 5 de Abril de 1994 y entró en vigor el 1 de Enero de 1995. Se establecieron plazos de desgravación que permiten a los sectores productivos de Costa Rica y de México ajustarse a la apertura comercial, cuidando la sensibilidad de los diferentes sectores productivos de los países.

Reconociendo la asimetría en las economías, México se abrirá más rápido que Costa Rica, tanto en tasas base como en plazos de desgravación.

#### **2.5.7. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON CHILE.**

El Tratado de Libre Comercio México-Chile se firmo el 17 de Abril de 1998 y entro en vigor el 1 de Agosto de 1999. Busca ampliar, diversificar y mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados externos, permite obtener reciprocidad al proceso de liberalización comercial, reduce la vulnerabilidad de los exportadores ante medidas unilaterales por parte de los socios comerciales y fomenta los flujos de inversión extranjera directa hacia México.

#### **2.5.8. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ISRAEL.**

México firmó, el día 6 de marzo del 2000, un nuevo acuerdo comercial: El Tratado de Libre Comercio Israel - México (TLCIM), el primer acuerdo comercial que el país suscribe con una nación del Medio Oriente y el octavo acuerdo de este tipo que ha concretado el país,

Israel vende a México, productos con mayor desarrollo tecnológico, tal es el caso de maquinaria agrícola, semillas herbicidas y fertilizantes, así como productos farmacéuticos, equipo médico y algunos aparatos eléctricos. Los productos agrícolas a la entrada en vigor del TLCIM, la mitad de las exportaciones mexicanas, quedando libres

de arancel, el 25% adicionales bajo cuota y el 12% con reducciones entre el 25 y el 50% sobre aranceles aplicados.

México tendrá acceso a ese mercado para productos como: café, azúcar, jugos concentrados de naranja y otros cítricos, cerveza, tequila y mezcal. Por su parte, Israel tendrá acceso, entre otros productos, a bulbos, plantas, flores, hierbas y café kosher en paquetes individuales, además de considerar que el 99% de las importaciones mexicanas son semillas de hortalizas y concentrados de soya, importantes insumos para la ganadería.

## **2.6. ACUERDOS ADELANTADOS SOBRE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (APAS).**

La legislación mexicana en su artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación (CFF), hace referencia sobre el Advance Pricing Agreements “APA”, que traducido al español son Acuerdos Adelantados en Materia de Precios de Transferencia (APA`S).

Los contribuyentes no solo deberán de determinar ante la autoridad fiscal sobre sus operaciones con partes relacionadas que se encuentran a valor de mercado al realizar un estudio de los precios de transferencia, ya que cuentan con una alternativa denominada “Advance Pricing Agreements” (APA), los cuales tratan de realizar acuerdos con el contribuyente y la autoridad fiscal, para encontrar el mejor método de PT por un determinado período, el cual puede ser renovado.

El APA trata de agilizar el proceso porque en su mayor parte es costoso y tardío, pero también requiere información muy importante sobre la empresa y esta debe de otorgárselas voluntariamente como información de sus operaciones y procedimientos, en que consiste el negocio y los análisis detallados de sus empresas, competidores y mercados.

El APA será determinado mediante la negociación entre las autoridades fiscales y los contribuyentes, tomando en consideración ejercicios fiscales particulares, transacciones específicas o ciertas empresas relacionadas, porque finalmente la autoridad fiscal deberá cerciorarse de que las operaciones controladas deberán satisfacerse con el Principio Arm's Length. Teniendo en consideración, que el proceso de auditoria sólo verificará que el APA cumpla con los supuestos utilizados y éstos sean válidos.

## **2.7. PARAÍOS FISCALES.**

Se determina como Paraíso fiscal a un país donde se aplican impuestos mínimos o incluso nulos sobre capitales extranjeros.

Cualquier empresario con un buen nivel de ingresos puede acceder a un paraíso fiscal, e incluso esta palabra resulta confusa, ya que en realidad sólo es una terminología para identificar a los países que otorgan ciertos beneficios fiscales con el objeto de atraer la inversión.

Uno de los beneficios es permitir una discreción total sobre las inversiones realizadas, permitiendo mayor libertad de acción a los inversionistas.

La idea de utilizar a los paraísos fiscales es eludir el pago del impuesto sobre la renta, sobre todo para aquellas empresas de grandes capitales.

Ahora bien, si se utilizan los paraísos fiscales con fines comerciales, inclusive en negocios multinacionales, ello no es objeto de sanción en la legislación, siempre y cuando no se defraude al Fisco o se pretenda utilizarlo como plataforma para el contrabando.

La idea de los paraísos fiscales es eludir al fisco, no defraudarlo, es decir, aprovechar estos lugares para minimizar la carga impositiva, sobre todo porque en estos lugares existen asesores que moldean la forma de aprovechar mejor las utilidades generadas en las empresas.

Asimismo, el autor Giovanni Caporaso nos da una clasificación de los paraísos fiscales:

- Bahamas, Bermudas, Islas Caimán, Vanuatu, Mónaco y Andorra son ejemplos de países en los cuales no existe imposición sobre la renta ni sobre la plusvalía de capital;
- Hong Kong, Liberia y Panamá, son ejemplos en los cuales las sociedades no pagan impuestos sobre las rentas o ingresos recibidos fuera del territorio nacional;
- Luxemburgo y Holanda ofrecen ventajas impositivas a las sociedades controladoras y aquellas que operan fuera del propio territorio; Irlanda concede exenciones fiscales a las sociedades de exportación y a determinados profesionales; y
- Estados Unidos, Bélgica y Canadá, considerados países con legislaciones fiscales severas, pero ofrecen ventajas para operaciones específicas.

### **2.7.1. MEDIDAS PARA EVITAR LOS PARAÍOS FISCALES.**

Las medidas que adoptan los Estados para evitar la aplicación de los paraísos fiscales, de acuerdo con el pensamiento del citado investigador, son las siguientes:

- no firmar tratados de doble imposición con países considerados paraísos fiscales,
- gravar fiscalmente los beneficios obtenidos dentro del país por las sociedades mercantiles no residentes, y
- propiciar el uso de los mencionados tratados.