

Políticas de precios de transferencia en las empresas y el problema de la comparabilidad de precios en el Perú

EDWAR ALEXIE SALAZAR VALLE^(*)

1. RESUMEN

En la fijación de precios de las transacciones entre partes asociadas intervienen factores internos y externos a una empresa, que no favorecen la aplicación del valor de mercado de las transacciones bajo el criterio de la comparabilidad de precios.

En efecto, las normas de Precios de Transferencia vigentes en el Perú reconocen los elementos o circunstancias que afectan la comparación de las transacciones, lo que reafirma la complejidad de la comparación de las transacciones para demostrar el valor de mercado. En ese sentido, en la confluencia de los aspectos económicos y normativos relativos a la comparación de los precios de las transacciones, se reconocen 3 problemas: (1) políticas de precios que no reflejan el valor de mercado, (2) falta de comparabilidad interna y externa de las transacciones, (3) razonabilidad de los ajustes de precios para la comparabilidad de las transacciones.

Finalmente se plantean propuestas que buscan alinear los aspectos económicos y normativos de los precios de transferencia con respecto a la comparación de las transacciones.

2. INTRODUCCIÓN

En condiciones normales una política de precios de transferencia en una empresa o un grupo de empresas asociadas en general, es útil en la medida que permite evitar distorsiones en la generación de valor de cada una de las empresas del grupo. Sin embargo, debido a las diferencias de tasas del impuesto a la renta entre países, o las diferencias de regímenes tributarios dentro de un mismo país, muchas empresas orientan sus objetivos a

^(*) Consultor de TP Consulting. Magíster en Administración de Negocios con Mención en Estrategia Corporativa y Política Económica de la Maastricht School of Management - Holanda, Ingeniero Economista de la Universidad Nacional de Ingeniería, con estudios de especialización en Finanzas.

maximizar su utilidad como grupo y no de forma individual, de tal forma que buscan evitar las mayores cargas tributarias de algunos países o regímenes tributarios dentro de un mismo país.

Por otro lado, a nivel internacional los países desarrollados desde el siglo pasado han perseguido evitar este comportamiento corporativo de traslado arbitrario de rentas internacionalmente o localmente, a través de las normas de Precios de Transferencia. En el Perú a partir del 2001 se establece las normas de precios de transferencia con dicho fin. El principio básico de dichas normas se basa en la determinación del valor de mercado en función a la comparabilidad de transacciones similares o iguales con terceros, lo cual ha creado problemas en las empresas por los aspectos económicos complejos de las transacciones que no permiten la aplicación de la comparabilidad de precios.

La importancia de este trabajo radica en la identificación del problema surgido en la fijación de precios por parte de las empresas y el cumplimiento de las normas de precios de transferencia, así como la búsqueda de mejoras en la aplicación de la comparabilidad de precios de las transacciones y/o la apertura a otras formas de sustentación de los precios de las transacciones que no puedan ser sujetas a la aplicación de un método establecido por las normas.

El presente trabajo se divide en: (1) introducción (2) Antecedentes, en esta parte se revisa los temas relevantes alrededor de la problemática propuesta; (3) Planteamiento del problema, en esta parte se exponen los problemas observados alrededor de la comparabilidad de las transacciones; (4) Propuestas de solución, en esta parte se presentan las propuestas de solución dividiendo estas : a) para la Administración Tributaria y b) para las empresas; y finalmente se revisan las (5) Conclusiones de este trabajo.

3. ANTECEDENTES

3.1. Política de fijación de precios

Comúnmente las empresas enfrentan al dilema de la fijación de los precios de sus productos o servicios. El precio en realidad es una variable del marketing que sintetiza en general, la política comercial de una empresa y en su determinación influyen un conjunto de fuerzas como los objetivos que persigue, su estructura de costos, el nivel de elasticidad de la demanda, el valor del producto ante los clientes, el nivel de competencia, entre otros.¹

¹ Philip, Kotler, "Dirección de Marketing", Décima edición, Edición Milenio, 2001.

Así por ejemplo, la empresa puede tener como objetivo una penetración rápida en el mercado y frenar el ingreso de posibles competidores, o conseguir establecer relaciones con nuevos clientes, entrar en nuevos segmentos o conseguir experiencia atendiendo a la demanda, entre otros. Otro caso surge cuando los productos son nuevos o diferenciables a las otras empresas competidoras, por lo que la empresa probablemente opte por definir sus precios en función a sus costos y su objetivo de utilidad en relación al valor del producto para sus clientes. Por el contrario, cuando los productos no son diferenciales por los clientes y existe una agresiva competencia, la empresa probablemente fijará sus precios en función a los precios del mercado.

Jack Hirshleifer (1956)² argumenta que el precio de mercado será el precio correcto de transferencia cuando el producto sea transado en un mercado competitivo, agregando que en condiciones que el mercado sea imperfecto competitivamente o no existe un mercado formado para un producto, el procedimiento sería transferir al costo marginal,³ lo cual representa un supuesto simplificado de lo que significa hallar el precio óptimo para un producto desde el punto de vista de la empresa.

En resumen, los precios de los competidores y de los productos sustitutos sirven de orientación para las empresas, los costos establecen el límite inferior para los precios, y el valor del producto para los clientes establecen el límite máximo para los precios. Por lo tanto, una política de fijación de precios no necesariamente se ve reflejada en el valor de mercado del producto o servicio.

Empíricamente, según Roger Tang (2003),⁴ el método más frecuente utilizado para fijar precios en las empresas en operaciones locales es el basado en costo (53%), seguido por el precio de mercado (26%) y por negociación (17%); y para el caso de las operaciones internacionales: basado en costo (43%), el precio de mercado (36%), y la negociación (14%).

3.2. Política de precios dentro de empresas asociadas y las normas de precios de transferencia

Roger Tang (2003) identifica cuatro cambios en el contexto internacional,

² Hirshleifer, Jack (1956), "On the Economics of Transfer Pricing", *The Journal of Business*, Vol. 29, N°3, pag. 172.

³ Costo Marginal es definido económicamente como el costo adicional por cada unidad adicional producida.

⁴ Roger, Tang (2003), libro "Current Trends and Corporate Cases in Transfer Pricing", encuesta realizada entre compañías del Fortune 1000. Resultados similares obtenidos en libros previos y Ernest & Young (2001).

que han afectado las políticas de precios de transferencia en empresas multinacionales: (1) globalización, (2) incremento de la regulación de precios de transferencia en términos de complejidad y el número de países que imponen esta regulación; (3) cambios de formas de organización corporativas que favorece alianzas y fusiones; y (4) cambios en la tecnología de información como el comercio electrónico. Estos cambios han afectado tanto el aspecto gerencial y normativo de los precios de transferencia.

En la determinación de los precios de transferencia dentro de un grupo de empresas asociadas se pueden dar varios casos de interacción que variarán de acuerdo al grado de independencia comercial que goce cada una de las empresas del grupo. Normalmente esta independencia está ligada al grado de vinculación accionarial de la empresa. Así por ejemplo, en el caso extremo, las empresas subsidiarias no pueden gozar de ninguna independencia comercial, en cuyo caso el control sobre las decisiones en la determinación de los precios de las transacciones entre las empresas del mismo grupo será definido directa o indirectamente por la empresa matriz.

En el otro extremo las empresas subsidiarias pueden ejercer una independencia comercial y por ende las transacciones entre las empresas del mismo grupo se regirán en el mejor interés individual de cada una de ellas. Empíricamente este último caso es el menos recurrente.⁵

La regulación interna de los precios dentro de un grupo de empresas no se define meramente por intereses comerciales, sino que también se ve influenciada por las políticas tributarias locales e internacionales, de tal manera que las empresas como un todo buscarán maximizar su utilidad global a costa de las diferencias impositivas entre países y regímenes dentro de un mismo país.⁶ Es a raíz de estos casos, que las Administraciones Tributarias buscan debilitar este tipo de arbitraje entre las empresas asociadas, a través de las normas de precios de transferencia.

3.3. Las normas de precios de transferencia en el Perú y la Comparabilidad de Precios

Las normas sobre precios de transferencia están vigentes en el Perú desde

⁵ Roger, Tang (2003), citado en pie de página N° 4, encuentra que el 59% de las compañías encuestadas refieren que su política de precios es definida por la matriz, mientras que el 22% de las compañías definen sus precios independientemente.

⁶ Roger, Tang (2003), refiere que las compañías encuestadas definen como objetivos más importantes dentro de su política de precios de transferencia: (1) la maximización consolidada de utilidades después de impuestos (42%); (2) la evaluación del performance divisional (24%); y (3) la minimización de los impuestos (11%).

el año 2001 partiendo del criterio fundamental que los precios de las transacciones entre empresas vinculadas⁷ deben reflejar el valor de mercado, lo cual es definido de la siguiente manera:

*“...valor de las transacciones al que normalmente se obtiene en operaciones que la empresa realiza con terceros no vinculados en condiciones iguales o similares o en su defecto se considerará el valor que se obtenga en una operación entre sujetos no vinculados entre condiciones iguales o similares...”*⁸

De acuerdo al texto citado, las normas de precios de transferencia se basan en el valor de mercado que es determinado bajo el criterio de la comparabilidad con los valores de transacciones iguales o similares entre terceros.

A partir del año 2004, la legislación tributaria peruana incorpora entre otros elementos, las siguientes condiciones para la comparabilidad de las transacciones:

- “...1) que ninguna de las diferencias que existan entre las transacciones objeto de comparación o entre las características de las partes que las realizan pueda afectar materialmente el precio, monto de contraprestación o margen de utilidad; o*
- 2) que aún cuando existan diferencias entre las transacciones objeto de comparación o entre las características de las partes que las realizan, que puedan afectar materialmente el precio, monto de contraprestaciones o margen de utilidad, dichas diferencias pueden ser eliminadas a través de ajustes razonables”.*

Seguido a continuación se indica *“...que para determinar si las transacciones son comparables se tomarán en cuenta aquellos elementos o circunstancias que reflejen en mayor medida la realidad económica de las transacciones, entre otros los siguientes elementos:*

- i) Las características de las operaciones*
- ii) Las funciones o actividades económicas, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, de cada una de las*

⁷ La determinación de vinculación esta establecido en el Artículo 24 del Reglamento de La Ley del Impuesto a la Renta.

⁸ Numeral 4 del Artículo 32 de la Ley del Impuesto a la Renta sustituido mediante la Ley N° 27356 vigente desde el 01.01.2001.

partes involucradas en la operación.

- iii) *Los términos contractuales.*
- iv) *Las circunstancias económicas del mercado*
- v) *Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.*

Agregando que cuando para efectos de determinar transacciones comparables, no se cuente con información local disponible, los contribuyentes pueden utilizar información de empresas extranjeras, debiendo hacer los ajustes necesarios para reflejar las diferencias de mercado”.⁹

Es decir las normas de precios de transferencia peruana vigente a partir del 2004 reconocen los aspectos que afectan la comparabilidad de las transacciones y dejan la posibilidad abierta para la aplicación de ajustes “razonables”. Al no existir mayor profundidad en el carácter de razonabilidad de los ajustes, estos quedarán sujetos a la interpretación de los criterios a aplicar por el evaluador de la transacción.

4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Luego de revisar los aspectos económicos y normativos alrededor de la comparabilidad de los precios de transferencia, empíricamente se reconocen problemas en la fijación de precios que afectan a las empresas en el cumplimiento de las normas de precios de transferencia en el Perú:

4.1. Políticas de fijación de precios que no reflejan el Valor de mercado

Un típico de problema de fijación de precios que no refleja el valor de mercado surge cuando la empresa adopta una política de precios flexible que se puede darse, por ejemplo, en función a la capacidad de los clientes de adquirir otros productos. Es decir una política de precios se puede definir sobre el conjunto de las líneas de productos y no sobre un producto en particular.

Dentro de este tipo de problema se encuentra también las políticas de precios flexibles por negociación por cliente o por diferenciación en servicios complementarios al producto o servicio otorgado, como asistencia técnica, garantías, riesgo crediticio de los clientes, que influyen en los precios y que pueden variar para cada cliente.

⁹ Mediante literal d) artículo 32-A, de la Ley del Impuesto a la Renta incorporado mediante Decreto Legislativo N° 945 publicado el 23.12.2003.

Otro problema recurrente en la fijación de precios de las transacciones entre empresas asociadas es la existencia de operaciones bilaterales que no permiten que los precios reflejen el valor de mercado por las compensaciones comerciales existentes entre las partes. Es decir es factible que las empresas asociadas busquen una negociación de precios que resulte en un beneficio mutuo, sin embargo el resultado de esta negociación no necesariamente arrojará los mismos resultados de una negociación con un tercero independiente, inclusive asumiendo que los productos o servicios transados son de similares características.

4.2. Falta de Comparabilidad Interna

Se entiende como falta de comparabilidad interna a la ausencia de transacciones similares o iguales realizadas por la empresa con terceros independientes para efectos de la evaluación por precios de transferencia de las transacciones entre empresas asociadas.

Es el caso, por ejemplo, de las empresas que concentran sus compras o ventas de un determinado producto en una empresa asociada con la finalidad de reducir sus costos transaccionales, o por gozar de exclusividad comercial en sus productos.¹⁰

Por otro lado, este problema también se refleja en las transacciones “particulares” entre empresas de un mismo grupo. Es el caso de los servicios de arrendamiento, administrativos, gerenciales, financieros, entre otros, que no tienen punto de comparación interna alguno. En términos generales las políticas de fijación de precios en empresas prestadoras de servicios presentan el problema de la comparabilidad de precios por la propia naturaleza de la actividad. Estas transacciones probablemente tendrán un sentido económico lógico, en función, por ejemplo, a la estructura de costos, pero enfrentarán problemas para demostrar el cumplimiento del principio de las normas de precio de transferencia a través de la metodología establecida.

4.3. Problemas de Comparabilidad Externa

A la falta de comparabilidad interna de las transacciones se une la ausencia de transacciones comparables ajenas a la empresa, llamado comparación externa de las transacciones. Este problema es de esperarse ya que los factores que afectan la comparación externa de las transacciones son más

¹⁰ Jeltje van der Meer-Kooistra (2004), “International Bureau of Fiscal Documentation”, reconoce la ausencia de precios fijados por partes independientes en productos específicos en industrias integradas verticalmente que producen productos intermedios.

difíciles de identificar que los factores internos de la empresa que afectan la comparación de las transacciones. Más aún la dificultad en la aplicación de una comparación externa en la evaluación de las transacciones aumenta al tener que ser pública la información recogida.¹¹

Por otro lado, existe la posibilidad de utilizar documentación que sustenta que la empresa utilizó información de mercado antes de tomar una decisión comercial, como es el caso del uso de cotizaciones, presupuestos, tasaciones, entre otros. Sin embargo, la empresa al elegir la propuesta más favorable económicamente, lo que se reflejará en un menor precio frente entre las otras opciones, tendrá un problema similar para demostrar el cumplimiento del valor de mercado de la transacción bajo la premisa de la comparabilidad.

Este problema de ausencia de comparabilidad externa es, sin embargo, asimétrico, ya que la Administración Tributaria tiene la posibilidad de acceder a la información de las empresas locales en un determinado sector. Por otro lado, también pueden existir problemas de falta de información de mercado entre las partes que intervienen en una transacción.

4.4. Razonabilidad de los Ajustes para la comparabilidad de precios

Finalmente, un problema que se genera en la búsqueda de la comparabilidad de las transacciones, son los ajustes a realizar con dicho propósito. De acuerdo a lo descrito por las normas, se deberán realizar ajustes “razonable” a fin de hacer comparables las transacciones, lo cual genera el dilema respecto de lo que es aceptado como razonable por la Administración Tributaria.

En un contexto en el que una empresa mantenga una política de precios relativamente estable (tarifas), será posible aplicar ajustes de acuerdo a criterios objetivos de diferenciación de precios, como por ejemplo, el volumen transado. Sin embargo, en el caso que la política de precios sea flexible, siendo los precios determinados por factores subjetivos, como por ejemplo el poder de negociación del cliente, será difícil determinar un consenso de los ajustes “razonables” a ser aplicados.

Al respecto, las guías de la OECD no establecen métodos a ser aplicados en la determinación de los ajustes de precios, sin embargo proporcionan dos ejemplos de ajustes donde es factible identificar las diferencias en costos y

¹¹ En algunos casos, existe información pública que permite la aplicación de una comparación externa de las transacciones, como la información publicada por la Administración Aduanera para evaluar operaciones de comercio exterior.

en cantidad de las transacciones.¹² Asimismo, Baldenius and Reichelstein (2005)¹³ reconoce la falta de evidencia sistemática tanto para el cálculo de la magnitud de los ajustes usados en la práctica, como en las fórmulas para el cálculo de los mismos.

5. PROPUESTAS DE SOLUCIÓN

Las propuestas de solución sobre la problemática descrita se pueden dividir en función a los agentes involucrados: la Administración Tributaria y la empresa:

5.1. La Empresa

Para la(s) empresa(s) será recomendable a fin de evitar incongruencias de sus políticas de precios con las normas de precios de transferencia, lo siguiente:

- A) Diseñar políticas de precios de transferencia objetivas. Se entiende como una política de precios de transferencia objetiva, aquella que recoge de forma cuantificable todas las variables objetivas y subjetivas que intervienen en la fijación de precios de una transacción. Ello permitirá reflejar la correlación entre las diferencias de productos y/o servicios y sus respectivos precios.

Al respecto, Baldenius y Reichelstein (2005), argumenta que los objetivos de descuentos de precios entre empresas asociadas deben reflejar: (i) posibles diferencias de costos entre las transacciones internas y externas, (ii) diferencias en las características de los productos o calidad, y (iii) otras imperfecciones del mercado. Asimismo, Jeltje van der Meer-Kooistra (2004) propone un modelo para realizar ajustes cualitativos a las transacciones:

¹² Jeltje van der Meer-Kooistra (2004), "A Model for Making Qualitative Transfer Pricing Adjustments", International Bureau of Fiscal Documentation.

¹³ Baldenius Tim and Stefan Reichelstein (2005), "External and Internal Pricing in Multidivisional Firms", Journal of Accounting Research.

Modelo para realizar ajustes cualitativos a las transacciones

Características de La Transacción	Características de las Condiciones de la transacción	Características de las partes
Grado y tipo de activos específicos	Posibilidad de futuras contingencias	Información asimétrica
Frecuencia y Volumen	Grado de riesgo de mercado	Poder de Negociación
Extensión del período de la transacción	Ambiente institucional: leyes, regulación, sistemas	
Medición de las actividades		

- B) Solicitar la aprobación de las propuestas de acuerdos anticipados ante la Administración Tributaria,¹⁴ esto como parte de una medida preventiva para el cumplimiento de las normas de precios de transferencia.

5.2. Administración Tributaria

- A) La realidad económica en la fijación de precios dicta que las empresas toman como referencia no solamente el precio de mercado, sino otros factores que la Administración Tributaria debería recoger de tal manera que no restrinja el cumplimiento de las normas de precios de transferencias al concepto de la comparabilidad de los precios o márgenes de las empresas.

En efecto, las guías de OECD refieren a la posibilidad de la aplicación de otros métodos en la ausencia de un método adecuado para analizar una transacción, indicando además que cualquier método podrá ser permitido en la medida que su aplicación haya sido acordada entre las partes integrantes de la transacción y las Administraciones Tributarias involucradas.¹⁵

Por otro lado, empíricamente las empresas a nivel internacional tienden a utilizar métodos basados en costos en la determinación de

¹⁴ Establecido en el Artículo 118 del Decreto Supremo N°190-2005-EF del 31 de diciembre del 2005- Modificación del Reglamento de la Ley del impuesto a la renta.

¹⁵ Transfer Pricing Guidelines for Multinacional Enterprises and Tax Administrations OECD, 1.70.

los precios de sus transacciones en los casos que los precios de mercado no sean disponibles.¹⁶ Al respecto, existen dos aspectos en discusión a considerar en la aplicación de los métodos de fijación de precios basados en costos: (i) la determinación de la estructura de costos, que puede ser basados en los costos estándares estimados,¹⁷ o basados en costos actuales; (ii) el margen de ganancia a considerar en el precio de la transacción. Pfeiffer, Thomas; Lengsfeld Stephan; Schiller, Ulf; Wagner, Joachim (2007) argumentan a favor de la utilización de los costos estándares estimados por sus ventajas al no estar afectada tanto de las ineficiencias de la empresa como de la falta de información de costos entre las partes. Asimismo, los autores refieren que el margen de ganancia óptimo en una transacción será aquel que iguale el impacto comercial marginal esperado de la transacción con el impacto marginal esperado sobre las inversiones.

- B) Existe poca literatura y casuística local respecto de cómo afrontar un análisis de precios de las transacciones bajo problemas de comparabilidad de precios. Por lo tanto resultará beneficioso desarrollar una política activa de acuerdos anticipados de precios de transferencia que: (i) permitirá aclarar posiciones y optimizar recursos tanto para la empresa como para el Estado, mediante la estandarización de enfoques y/o criterios de análisis de comparación y ajustes aceptados por parte de las empresas; (ii) generar casuística respecto de resoluciones de casos por precios de transferencia. En efecto, los países que tienen un mayor desarrollo en precios de transferencia, son aquellos que han generado una mayor casuística respecto de la aplicación de las normas de precios de transferencia.

6. CONCLUSIONES

El trabajo realizado nos lleva a las siguientes conclusiones:

1. En la fijación de precios intervienen factores internos y externos a la empresa, que no favorecen la aplicación de las normas de precios de transferencia bajo el principio de la comparabilidad, concepto que se ajusta a mercados perfectamente competitivos.

¹⁶ Según una reciente encuesta internacional realizado por Ernst & Young (2005), el 26% de las empresas utilizaron un método basado en costos para la transferencia de tangibles, y para intangibles el porcentaje resultó 57%.

¹⁷ Pfeiffer, Thomas; Lengsfeld Stephan; Schiller Ulf; Wagner, Joachim (2007), "Cost Based Transfer Pricing", sostienen que bajo la aplicación de costos estándares estimados, una empresa fija el precio óptimo de la transferencia igual a los costos esperados de producción bajo un nivel anticipado de inversión.

2. Las Normas de Precios de Transferencia vigentes en el Perú reconoce los elementos o circunstancias que afectan la comparación de las transacciones, pero no profundiza en el tratamiento metodológico para la aplicación de ajustes a las transacciones con la finalidad de demostrar el valor de mercado.
3. En la confluencia de los aspectos económicos y normativos de los precios de transferencia se reconocen 3 problemas relativos a la comparabilidad: (i) políticas de precios que no reflejan los precios de mercado, (ii) la falta de comparabilidad interna y externa de las transacciones; y, (iii) la razonabilidad de los ajustes de precios a la comparabilidad.
4. Las propuestas de solución para atender los problemas que surgen en la fijación precios de las empresas y el cumplimiento de principio de libre competencia, buscan: (i) apertura normativa peruana a la aplicación de otros métodos, cuando los métodos establecidos en las normas vigentes no son adecuados para analizar un caso particular; (ii) mejoras en la aplicación de la comparación de precios a través de mejoramiento de las políticas de precios de las empresas que reflejen adecuadamente los factores objetivos y subjetivos en una transacción, (iii) generación de casuística que permita definir modelos sistemáticos en la aplicación de ajustes a los precios de las transacciones.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Reglamento de ley del Impuesto a la Renta – Modificación, Decreto Supremo N°190-2005-EF del 31 de diciembre del 2005
- Ley del Impuesto a la Renta artículo 32-A, literal d), incorporado Decreto Legislativo N°945 publicado el 23.12.2003.
- Tang, Roger “Current Trends and Corporate Cases in Transfer Pricing”, Journal of International Business Studies- www.jibs.net- Marzo 2003. Revisiones del professor Lorraine Eden, Texas A&M University
- Ernest & Young, 2001 Global Survey: “ Making Informed Decisions in Uncertain Times”. Washington, DC.
- Hirshleifer, Jack, “On the Economics of Transfer Pricing”, Journal of Business, Vol. 29, N°2, (Jul. 1956), pp.172-184
- Philip, Kotler, “Dirección de Marketing”, Décima edición, Edición Milenio, 2001
- Jeltje van der Meer-Kooistra (2004), “A Model for Making Qualitative Transfer Pricing Adjustments”, International Bureau of Fiscal Documentation.
- Baldenius Tim and Stefan Reichelstein (2005), “External and Internal Pricing in Multidivisional Firms”, Journal of Accounting Research.
- Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, OECD, 2001.
- Pfeiffer, Thomas; Lengsfeld Stephan; Schiller Ulf; Wagner, Joachim (2007), “Cost Based Transfer Pricing”, Octubre, 2007, work paper, pag. 2-5.