



PRECIOS DE TRANSFERENCIA- SUSANA GAGO RODRÍGUEZ.

Cuando una empresa se organiza en centros de responsabilidad surge la necesidad de valorar las transferencias internas de bienes y servicios entre aquellos centros de responsabilidad involucrados en la compraventa. Si el centro de responsabilidad es de costes, sólo puede comprar o vender sin beneficio, si el centro de responsabilidad es de ingresos no puede comprar. En los centros de beneficios y de inversión, se producen operaciones de compraventa con, o sin beneficio. Los precios internos de esas compraventas se denominan precios de transferencia.

Una forma de fijar los precios de transferencia es tomar como base el coste. Este coste puede ser un coste completo, ABC o de direct costing. A ese coste se le puede añadir un elemento de beneficio para incentivar a la división a su venta. Evidentemente ese beneficio implica un mayor ingreso para la división vendedora y un mayor coste para la vendedora. Para la empresa es indiferente, pero para las divisiones implicadas la situación es muy diferente. El principal problema que plantea este tipo de precios es que están condicionados por el sistema de costes de la empresa y que pueden estar fuera del valor de mercado.

Los precios de transferencia también se pueden basar en los precios de mercado. En este caso se debe permitir a la división compradora la alternativa de adquirir el bien transferido en el exterior. Para hacer más atractiva esta alternativa, se puede ofrecer un descuento con relación al precio de mercado. El descuento es razonable dado que la división vendedora obtiene un ahorro de costes relacionados con la comercialización de su producto a un cliente externo. Si el descuento progresa desde ese punto, nos encontramos con un sistema de precios de transferencia de costes con margen de beneficio.

Algunas empresas permiten que sus divisiones negocien los precios. La teoría de juegos ayuda a establecer formalmente este tipo de precios. Evidentemente, las asimetrías de información y las diferencias de poder empañan el potencial de estas negociaciones para establecer un precio que se perciba como justo.

Asimismo algunas organizaciones optan por establecer un precio de transferencia arbitrario. Este tipo de precios está desaconsejado por sus repercusiones negativas sobre la motivación de los responsables de los centros.

Los objetivos de esta unidad didáctica son que el estudiante:

- 1 Conozca qué son los precios de transferencias
- 2 Identifique diferentes formas de establecer precios de transferencia