

NUEVO ENFOQUE (SIMPLIFICADO) DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA DISTRIBUIDORAS

Guadalajara, México | 12 de noviembre, 2024

Contexto



En febrero de 2024, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos publicó las nuevas guías de precios de transferencia para empresas multinacionales con actividades de distribución (“Nuevas Guías PT/OCDE”).



En resumen, se propone un nuevo enfoque para determinar la remuneración arm's length de algunas categorías de distribuidoras.



Las Nuevas Guías PT/OCDE entrarían en vigor el 1 de enero de 2025.

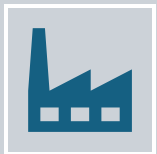
Empresas Elegibles



Distribuidoras mayoristas, agentes de ventas y comisionistas involucrados en la venta de bienes (tangibles) a cualquier tipo de cliente, excepto a los consumidores finales.



Distribuidoras mayoristas con ventas minoristas, si los ingresos minoristas no excedan el 20% de los ingresos totales (Regla 80/20).



Distribuidores mayoristas con otras actividades (por ejemplo, manufactura, servicios, investigación y desarrollo, financiamiento, distribución minorista, etc.), siempre y cuando la actividad de distribución mayorista pueda evaluarse por separado y pueda tenerse un precio (confiable).



Transacciones Calificadas

- Transacciones de compra-venta, comercialización y distribución, en las que el distribuidor mayorista compra bienes (**tangibles**) de una o más partes relacionadas para su distribución al por mayor a partes independientes.
- Transacciones de agencia y comisionistas, en las que el agente de ventas o comisionista contribuye a la distribución mayorista de mercancías de una o más partes relacionadas a partes independientes.



Criterios de Alcance

- La transacción calificada puede evaluarse a través de un método de precios de transferencia (unilateral).
- La distribuidora mayorista debe ser la parte evaluada de la transacción.
- La distribuidora mayorista no debe incurrir en gastos operativos inferiores al 3% o superiores a un límite superior entre 20% y 30% de sus ingresos. (Regla 3/20/30).



Transacciones Excluidas

- Distribución mayorista de bienes no-tangibles (servicios, servicios digitales).
- Distribución, marketing o comercialización de productos básicos (“commodities”).
- Distribuidoras mayoristas que llevan a cabo otras actividades (por ejemplo, manufactura, servicios, investigación y desarrollo, financiamiento, distribución minorista, etc.), a menos que la transacción calificada pueda evaluarse por separado y pueda tenerse un precio (confiable).



El Nuevo Enfoque

- Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación (TNMM), como el método general de remuneración.
- Retorno sobre ventas (ROS), como indicador de rentabilidad (remuneración).
- Set único de comparables globales (predefinido).
- Matriz de precios (fija), para determinar la remuneración (ROS) arm's length de las distribuidoras, considerando 3 factores: (i) intensidad de activos operativos, (ii) intensidad de gastos operativos y (iii) grupo industrial.
- Ajustes a resultados fuera del rango, con base en intensidad de gastos operativos y jurisdicción fiscal (prueba complementaria).

Comparación de enfoques

ENFOQUE	ANTERIOR	NUEVO
• Método general de remuneración:	Resale Price / TNMM / Berry Ratio	TNMM
• Indicador de rentabilidad (PLI):	Margen bruto / TNMM / (UB/GO)	ROS
• Tipo de comparables:	Definido libremente	Predefinido, 3 grupos industriales
• Ajustes de comparabilidad:	Si, capital de trabajo, principalmente	No aplica
• Determinación del precio (remuneración arm's length):	Rango intercuartil (Inferior, Mediana, Superior)	Matriz de precios fija, con 3 factores (OAS, OES, industria)
• Ajustes a resultados fuera del rango arm's length:	Si (A la mediana del rango)	Si (intensidad de activos, jurisdicción)
• Frecuencia de actualización:	Anual	Cada 5-años

Matriz de Precios Arm's Length

Table 5.1. Pricing Matrix (return on sales %) derived from the global dataset

Industry Grouping Factor Intensity	Industry Grouping 1	Industry Grouping 2	Industry Grouping 3
(A) OAS 45% or more, any level of OES	3.50%	5.00%	5.50%
(B) OAS 30% to 44.99%, any level of OES	3.00%	3.75%	4.50%
(C) OAS 15% to 29.99%, any level of OES	2.50%	3.00%	4.50%
(D) OAS less than 15%, OES 10% or more	1.75%	2.00%	3.00%
(E) OAS less than 15%, OES less than 10%	1.50%	1.75%	2.25%

Cualquier resultado dentro de la matriz de precios (+/- 0.5%) será un resultado arm's length.



Contacto

Moisés Curiel García

Socio

LATPG, S.C.

T: +52 55 5456 4416

Email: moises.curiel@latpgadvisors.com

Armando Cabrera Nolasco

Socio

LATPG, S.C.

T: +52 55 4055 9158

Email: armando.cabrera@latpgadvisors.com

LATPG, S.C. es una firma independiente de servicios profesionales, especializada en impuestos internacionales y precios de transferencia. Los socios fundadores tienen más de 27 años de experiencia en la aplicación de las reglas de precios de transferencia en México y América Latina. LATPG proporciona asesoría en temas de documentación, reestructuración de negocios, valuación financiera, consultoría, negociación de acuerdos de precios de transferencia (APAs), defensa de auditoría y resolución de controversias por cualquiera de los medios de defensa (procedimiento amistoso o MAPs,, acuerdo conclusivo, negociación) y procedimientos administrativo o contencioso. Somos peritos de precios de transferencia autorizados ante los tribunales fiscales mexicanos. Participamos regularmente como expositores invitados en foros públicos y privados, y publicamos artículos en reconocidas revistas internacionales, con la finalidad de promover las mejores prácticas fiscales internacionales. También brindamos asesoría y capacitación a autoridades fiscales, jueces y magistrados de América Latina. No tenemos interés, participación o inversiones en los negocios de los clientes que asesoramos. Nuestro Código de Ética sirve como guía de nuestras acciones y decisiones, asegurando que mantenemos los más altos estándares de calidad, profesionalismo, integridad y responsabilidad en todos nuestros compromisos profesionales.

