

Acuerdos de Precios Anticipados o *Safe Harbor*: análisis en retrospectiva

Mayo, 2016



Existen varias empresas maquiladoras que han solicitado un Acuerdo de Precios Anticipados (APA) -convenio entre contribuyentes y administraciones tributarias para determinar una carga fiscal- ante la Administración Central de Auditoría y Fiscalización de Precios de Transferencia (ACAFPT) en 2014, y que aún no cuentan con él. Ante esta situación, ¿con qué alternativas se cuenta?, ¿sigue el APA como la mejor opción?

Después de que en 2014 se publicaran las nuevas disposiciones en materia de Precios de Transferencia en la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) para las empresas maquiladoras, ya han transcurrido dos ejercicios (2014 y 2015) sin que aún se tenga certeza sobre la metodología que estará utilizando la ACAFPT en la negociación de los APA; esto ha traído como consecuencia la dificultad para comenzar a negociar y obtener incluso la resolución de algún APA.

Rutas posibles de cumplimiento

Puede surgir la inquietud y cuestionamiento sobre cuál es la mejor opción de cumplimiento para las empresas que para efectos fiscales están en el régimen de maquiladoras; asimismo, existe la posibilidad de determinar si fue acertado en su momento optar

por el APA en lugar de la alternativa denominada *Safe Harbor*.

Como recordatorio y antecedente, las alternativas son las siguientes:

- Solicitar y obtener un APA, o
- Aplicar la mecánica de *Safe Harbor*, la cual consiste en obtener una utilidad fiscal mínima entre 6.5% sobre el total de costos y gastos de operación incurridos en el servicio de maquila, o 6.9% sobre el valor total de los activos utilizados en la operación de maquila (el mayor de ambos)

Con base en lo anterior, las empresas maquiladoras han tenido que optar por alguna de ellas durante los ejercicios 2014 y 2015. Si se parte de este escenario, habría que analizar la situación de

la maquiladora para poder confirmar que un APA es la mejor alternativa para la determinación de los ingresos de maquila y el correcto cumplimiento en materia de precios de transferencia.

Para llevar a cabo dicho análisis se deben considerar los siguientes elementos:

1. En diversos foros sobre temas fiscales y precios de transferencia, el personal encargado de la negociación de los APA dentro de la ACAFPT ha mencionado que se encuentran trabajando para poder avanzar en este tema y que están próximos a contar con una metodología que hará que la negociación y obtención de APA sea muy eficiente y rápida.
2. Se ha argumentado que los resultados que se obtendrán



en las negociaciones serán lo suficientemente razonables, considerando las circunstancias específicas financieras y económicas del sector, así como de cada empresa maquiladora, lo que lleva a la certeza de que se estarán resolviendo con márgenes de mercado aceptables.

3. Es importante que tengamos presente que la opción de un APA siempre es de mayor beneficio para una empresa maquiladora porque un APA es una resolución particular emitida por la ACAFPT, tomando en cuenta las situaciones financieras y económicas del sector e industria, así como aquellas que tengan un impacto en el resultado de la empresa maquiladora; el resultado será con base en dichos aspectos. Por otro lado, el *Safe Harbor* consiste en una facilidad administrativa que no toma en consideración ninguna circunstancia particular de la empresa maquiladora.
4. Se recomienda llevar a cabo, nuevamente, una revisión de

la empresa maquiladora con información de 2015, tomando en cuenta la metodología con la que se solicitó el APA ante la ACAFPT para evaluar si continúa siendo una buena opción y que exista la tranquilidad en torno a que la decisión que se tomó en un inicio para el ejercicio 2014 fue acertada.

5. Respecto a la incertidumbre de la forma en que se cerraron los ejercicios 2014 y 2015, y en la que se presentaron los dictámenes y las declaraciones anuales sin tener todavía un APA negociado con la ACAFPT, esta debe atenuarse en la medida en que se haya adoptado y aplicado una metodología basada en fundamentos consistentes, y además exista congruencia entre el margen adoptado en 2014 y 2015, y aquel que formalmente se solicitó en el APA; de ser así, entonces no se identifica alguna razón para que el resultado que se obtenga en el APA no sea el adecuado para la empresa maquiladora.

Las empresas maquiladoras deben analizar su situación para confirmar que un APA es la mejor alternativa para la determinación de los ingresos de maquila

Análisis sobre precios de transferencia

Para aquellas empresas maquiladoras que se encuentren en una situación muy particular en donde haber elegido un APA como mejor alternativa en estos momentos ya no lo es por determinados cambios significativos en las circunstancias económicas y financieras en relación a la solicitud inicial del APA, entonces resulta relevante que se lleve a cabo el análisis correspondiente en materia de precios de transferencia, y en especial de índole legal, con el fin de revisar las siguientes alternativas:

- Cambio de una solicitud de APA unilateral a un APA bilateral (BAPA, por sus siglas en inglés)
- Desistimiento de la solicitud de APA
- Como puede observarse, existen alternativas para, en cierto momento, poder cambiar de opción de un APA a *Safe Harbor* o elegir un BAPA para la obtención de una mayor certeza para la empresa maquiladora y la sociedad extranjera que la contrató. Sin embargo, es importante tener cuidado con las fechas y los plazos para efectos legales para cada uno de ellos y cubrir todos los aspectos en caso de que se elija alguna de estas alternativas.



Conclusiones

En la medida en que se hayan adoptado los factores que sustentan el APA solicitado para la determinación del ISR de 2014 y 2015, entonces no se identifican situaciones que conlleven a que la resolución correspondiente será contraria a lo solicitado.

Asimismo, en el supuesto de que el APA no haya sido la mejor opción dado que las circunstancias económicas y financieras para una maquiladora en particular han variado de forma significativa, previo un análisis detallado, puede evaluarse que la empresa desista de la solicitud del APA y solicitar un BAPA, o bien adoptar la metodología del *Safe Harbor*.



Alejandro Cervantes

Socio de Precios de Transferencia de KPMG en México

Cuenta con más de 15 años de experiencia laborando en el área de Precios de Transferencia. Ha participado en la negociación de más de 300 Acuerdos de Precios Anticipados Bilaterales y Unilaterales, en Auditorías de Precios de Transferencia, así como en la asesoría en el establecimiento de políticas y elaboración de reportes de Precios de Transferencia. Ha asesorado a empresas de las industrias Maquiladora, Producción, Comercial, Hotelería, Inmobiliaria, Manufacturera e Industrial. Además, tiene experiencia en el Sector Público, en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público dentro de la Administración Central de Precios de Transferencia. Entre sus diversas actividades, Alejandro ha sido expositor en diversos foros nacionales e internacionales.

Nota: Las ideas y opiniones expresadas en este escrito son del autor y no necesariamente representan las ideas y opiniones de KPMG en México.

Si le interesa contactar al autor de este artículo favor de dirigirse al 01 800 292 KPMG o escríbanos a practicadeimpuestos@kpmg.com.mx. Para mayor información de negocios visite delineandoestrategias.com.mx

kpmg.com.mx

01 800 292 KPMG (5764)

asesoria@kpmg.com.mx



**SUPER
EMPRESAS
EXPANSION
2015**



KPMG MÉXICO



KPMG MÉXICO



@KPMGMEXICO



KPMGMX

"D.R." © 2016 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., la firma mexicana miembro de la red de firmas miembro de KPMG afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), una entidad suiza. Blvd. Manuel Ávila Camacho 176 P1, Reforma Social, Miguel Hidalgo, C.P. 11650, México, D.F. Impreso en México. Todos los derechos reservados.