

*Anexo 2*  
**ASPECTOS RELEVANTES SOBRE LAS PRINCIPALES OPERACIONES ENTRE PARTES  
RELACIONADAS QUE SE REALIZAN EN EL SECTOR AUTOMOTOR.**

## **1. Operaciones entre Partes Relacionadas más frecuentes que se realizan en el sector.**

A manera de guía, las OPR más frecuentes que se realizan entre empresas de grupos del sector automotor, podemos mencionar:

- Venta de unidades nuevas.
- Venta de unidades seminuevas y usadas.
- Venta de refacciones.
- Servicio.
- Arrendamiento de locales y vehículos.
- Comisiones y mediaciones.
- Operaciones de Crédito.
- Pagos de asesoría.
- Publicidad.
- Regalías.
- Compraventa de acciones.
- Servicios de personal, etc.

## **2. Bases de datos para tomar la información sobre precios comparables.**

Se cuenta a nivel internacional con bases de datos que permiten llevar a cabo estudios razonables de valores de precios de mercado, sin embargo, no existen bases de datos que se refieran a las operaciones del sector automotor.

Las operaciones las podemos dividir en:

(a) Operaciones con las que no se cuenta con datos externos al sector:

- Compra y venta de automóviles nuevos, seminuevos y usados.
- Compra y venta de refacciones.
- Operaciones de servicio.
- Comisiones mercantiles.

Al respecto, los grupos automotores cuentan con varias empresas y distribuyen diversas marcas, por lo que tienen elementos para formar su propia base de precios comparables<sup>1</sup>.

La información de terceros para este tipo de operaciones se puede tomar de la existente en el grupo automotor.

(b) Operaciones con las que si se cuenta con datos externos al sector:

- Intereses.
- Pagos de asesoría y publicidad.
- Repercusiones de gastos.
- Rentas.
- Regalías.
- Arrendamiento.
- Enajenación de acciones.

Se cuenta con información de terceros accesible para este tipo de operaciones.

Los estudios de precios de transferencia acostumbran basarse en información que se toma sobre base de datos de países en el extranjero, principalmente Estados Unidos.

### **3. Puntos y tips a considerar en el análisis de las OPR del sector.**

A. Operaciones con las que no se cuenta con datos externos al sector.

- Compra y venta de automóviles nuevos, seminuevos y usados.
- Compra y venta de refacciones.
- Operaciones de servicio.
- Comisiones mercantiles.

No hay una base de datos externa con esta información.

Por el contrario, se cuenta con una basta información generada en el sector como es:

- (1) Para operaciones de compra y venta de automóviles nuevos, seminuevos y usados.
  - Listas de precios de las plantas armadoras, las cuales incluyen precios de venta y de compra, y, por lo tanto, sugerencias de utilidad para cada operación.
  - Guías de precios sobre posibles valores de las unidades seminuevas y usadas (actualmente la Guía Azul y otras publicaciones especializadas, anteriormente existía la guía AMDA).
  - En usados considerar los precios de compra y de venta de operaciones similares con terceros independientes.
  - Circulares con las políticas de comercialización generadas por las distintas Asociaciones de Marca.
  - Políticas de planta para precios contado, precios promocionales, precios flotillas, etc.

---

<sup>1</sup> Más adelante se puede llegar a contar con una base de datos que proporcionen AMDA o las Asociaciones de Marca, con información de precios y utilidades sobre estas operaciones.

- Políticas de las plantas y las financieras de plantas para ventas de unidades entre distribuidores, en las cuales se cobra el costo de la unidad más una utilidad simbólica (en ocasiones no mayor a \$100 pesos), etc.

(2) Compra y venta de refacciones y operaciones de servicio.

- Políticas de venta de las plantas armadoras.
- Guías de precios menudeo y precios mayoreo.
- Políticas de las plantas y de las asociaciones de marca para ventas de refacciones entre distribuidores.
- Información a detalle sobre la rotación de las refacciones que permite conocer su rotación.
- Políticas de diversos grupos automotores sobre determinación de precios entre empresas del mismo grupo.
- En el caso de operaciones entre Partes Relacionadas, es común que se cobre el costo más un 10% de utilidad.
- Información en disposiciones fiscales sobre el porcentaje de utilidad que se espera en estas operaciones en condiciones normales, etc.

(3) Comisiones Mercantiles.

En este caso no hay información o políticas obligatorias por parte de las armadoras.

Sin embargo, se puede generar una base de datos sobre las políticas de pago para comisiones que apliquen diversos grupos automotores, las cuales pueden servir de base para un estudio de precios comparables.

La base de datos puede manejar rangos para comparar un pago de comisiones (condiciones de mercado, tipo de cliente, descuento otorgado, rotación del inventario, premios, operaciones especiales, etc.)

El pago de comisión debe fluctuar entre un número mínimo y otro máximo.

También se sabe que en el tema hay diversidad de opciones para planes de pago de comisiones entre las empresas del sector.

Con lo anterior, se pueden generar parámetros para las operaciones que se realicen entre empresas.

B. Operaciones con las que si se cuenta con datos externos al sector.

- Intereses.
- Pagos de asesoría y publicidad.
- Prestación de servicios.
- Rentas.
- Repercusiones de gastos.
- Regalías.
- Arrendamiento.
- Enajenación de acciones.

En estas operaciones se cuenta con bases de datos externas con información comparable.

(1) Intereses.

Se puede partir de la información de mercado (Instituciones de Crédito, SOFOMES, etc.) y manejar un rango razonable por arriba o debajo de los mismos.

Las condiciones de mercado deben tomar en cuenta los elementos que se mencionan en la Ley del ISR: Monto del principal, plazo, garantías y la solvencia del deudor, tasas con riesgo o libres de riesgo, calificación crediticia, pues todos ellos inciden en la tasa de interés.

(2) Pagos de asesoría y publicidad.

La práctica común es que antes de la contratación de estos servicios se cuente con dos o tres cotizaciones de diversos proveedores, las cuales son un buen marco para un estudio de precios comparables.

(3) Prestación de servicios.

La práctica común, al igual que en el caso anterior, es que antes de la contratación de estos servicios se cuente con dos o tres cotizaciones de proveedores, las cuales son un buen marco para un estudio de precios comparables<sup>2</sup>.

Se debe contar con documentos donde se pueda comprobar que el servicio contratado se ha traducido en un beneficio para el prestatario.

(4) Renta de inmuebles.

Si hay información externa para tomar precios comparables.

Lo ideal es contar con avalúos comerciales donde se indique el valor de las rentas<sup>3</sup>.

Se debe tomar en cuenta que la situación económica está provocando que las rentas sean menores a sus valores de mercado.

En el tema particular del sector debe considerarse la dificultad de que los predios de las agencias se puedan utilizar con fines distintos a la exhibición de autos o la prestación de servicios relacionados con este negocio, lo cual hace particularmente difícil la comercialización de estos espacios.

Se sabe en AMDA que está creciendo el número de inmuebles adaptados para distribuidores automotores que están abandonados, pues no hay un mercado que permita su ocupación inmediata.

Una buena base para este tema es considerar un valor que fluctúe entre el valor catastral del inmueble.

(5) Renta de bienes muebles.

---

<sup>2</sup> Lamentablemente en los últimos años, el SAT en sus revisiones no está aceptando cotizaciones de terceros ya que considera que no son operaciones reales, por lo que sugerimos tener mucha claridad en la posibilidad de poder comprobar que dichas cotizaciones se refieren a operaciones reales con otros contribuyentes.

<sup>3</sup> Los avalúos para efectos fiscales se regulan en el artículo 3º del Reglamento de la Ley del ISR.

Se sugiere que antes de la contratación de estos servicios se cuente con dos o tres cotizaciones de proveedores, las cuales son un buen marco para un estudio de precios comparables.

También tomar en cuenta los elementos que se mencionan en la Ley del ISR: Características físicas, calidad y disponibilidad del bien.

(6) Repercusiones de gastos.

El concepto principal que debe prevalecer es que al ser recuperaciones de gastos pueden celebrarse al costo.

(7) Regalías, explotación de marcas, etc.

Es un punto clave en este tipo de estudios.

La LISR pide que en los caso que se conceda la explotación o se trasmita un bien intangible se consideren elementos tales como si se trata de una patente, marca, nombre comercial o transferencia de tecnología, la duración del contrato y el grado de protección.

(8) Enajenación de acciones.

Se sugiere tomar en cuenta en el estudio lo estipulado en la ley del ISR, que se refiere a elementos como el importe del capital contable actualizado de la emisora, el valor presente de las utilidades o flujos de efectivo proyectados, los cuales son los elementos que se consideran en este tipo de transacciones.

Mayo 2024.