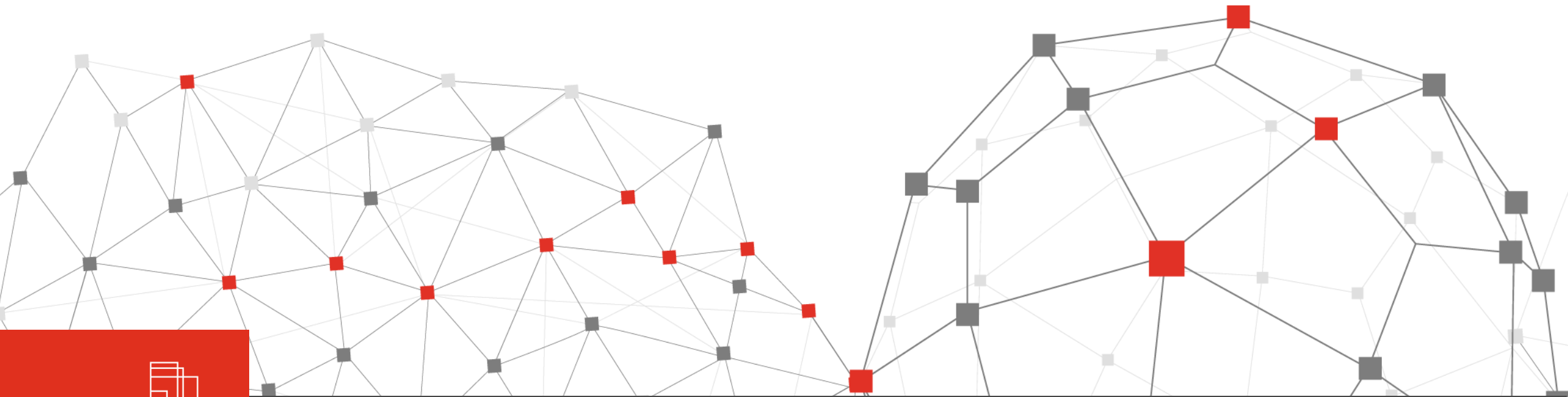


# Precios de Transferencia en tiempos de COVID-19



# Sumario



1. Contracción de demanda interna e implicancias en los precios de transferencia

---



2. Gestión de recursos y manejo tributario de gastos por intereses

---



3. Consideraciones en el análisis de comparabilidad



4. Ajustes de Comparabilidad

---



5. Servicios Intragrupo

---



6. Reestructuraciones post COVID-19, hacia un nuevo modelo de negocio



# 1. Contracción de la demanda interna en implicancias en los precios de transferencia



Es un hecho que los impactos económicos de la pandemia del COVID-19 y el actual estado de emergencia sanitaria en el país, son cada vez más palpables. Diversos sectores de la economía se están viendo afectados, en mayor o menor medida, como consecuencia de una coyuntura de aislamiento social e inamovilidad obligatoria, así como de una sin precedentes reducción de la actividad económica que genera efectos negativos sobre la demanda interna[1].

Sectores como turismo, restaurantes y entrenamiento, estarían siendo los más afectados ante la coyuntura de una actividad casi nula. Asimismo, sectores como construcción, comercio, centros comerciales, seguidos de educación, distribución de vehículos, entre otros, también estarían severamente afectados. A pesar de ello, ciertos sectores han buscado mantener sus actividades a niveles parciales o a capacidad mínima, como alimentación y bienes de primera necesidad, minería y pesca, a pesar de ser igualmente impactados, aunque en magnitudes distintas.

Continuar en operaciones y no desaparecer del mercado sería un aspecto que muchas empresas ponderarán en las actuales condiciones. Mantener su presencia y pasar el temporal con cierta incertidumbre, pero con expectativas de recuperación, podría llevarlas a tomar decisiones operativas que repercutan en su rentabilidad, así como en un temporal o permanente cambio de giro de negocios, inclusive. En ese sentido, es posible que muchas de las ventas (de bienes o servicios) puedan realizarse sacrificando rentabilidad, al costo, o inclusive con cierto nivel de pérdidas, y de este modo por ejemplo dar movimiento al inventario, manteniendo así cierto nivel de clientes.

Tratándose de operaciones con partes vinculadas la situación no tendría por qué ser muy distinta, por lo que será necesario replantear las operaciones de venta y adquisiciones, tanto en volúmenes como en precios, pactando condiciones que sean propias de un panorama como el actual, pero que no escapen a ser usuales en el actuar que tendrían partes independientes. Asimismo, es importante que cada empresa pueda evaluar su cadena de valor, identificando en qué etapa o etapas de esta ha tenido efectos la pandemia, y realizar oportunamente los ajustes que sean necesarios.

La liquidez es un aspecto que se convierte en crucial para evitar la ruptura de la cadena de pagos. Salvaguardar los saldos de efectivo actuales y buscar mayores fuentes de liquidez marcarán la pauta en las decisiones de muchas empresas. La búsqueda de mayores fuentes de financiamiento y mayores acciones de cobranza, así como una mejor gestión en el pago a proveedores, podrían ser mecanismos para mantener e incrementar la liquidez requerida. Ello podría generar que se realicen nuevas transacciones intercompañía, como nuevos financiamientos o el otorgamiento de nuevas líneas de crédito. También, podrían ampliarse las transacciones financieras ya existentes, sobre las cuales sería necesario revisar y renegociar las condiciones y tasas de interés pactadas, de modo tal que se encuentren en línea con el actual contexto. Asimismo, operaciones de factoring (cesión de créditos para su cobro contra un adelanto descontado) y confirming (cesión de pago a proveedores o factoring inverso) con partes vinculadas podrían surgir como válidas alternativas aprovechando las sinergias intercompañía y obteniendo así la liquidez necesaria, tal como lo realizarían partes independientes.



Asimismo, debe tomarse muy cuenta que las medidas gubernamentales de contención y reactivación económica, para hacer frente a la pandemia y a esta coyuntura adversa, le significarán al Estado una cantidad importante de recursos, los cuales tendrán que ser recuperados mediante recaudación tributaria futura. En ese sentido, se espera que la Administración Tributaria aplique todos sus mecanismos recaudatorios buscando diversas fuentes de ingreso, entre ellos los procesos de fiscalización por precios de transferencia y la revisión del cumplimiento de las obligaciones formales (Reporte Local, Reporte Maestro y Reporte País por País). En esa línea es muy importante que los contribuyentes se preparen de la mejor manera posible para hacer frente a las próximas revisiones o procesos de fiscalización, cumpliendo con la presentación de sus obligaciones formales y documentando sólidamente sus operaciones intercompañía, así como sus resultados operativos, identificando claramente los efectos del COVID-19 en sus operaciones.

[1] Entre 50 y 55% del PBI se encontraría paralizado durante el periodo de emergencia (quinta semana). *Quinto informe IPE: análisis del impacto económico del Covid-19.*

## 2. Gestión de recursos y manejo tributario de gastos por intereses



La falta de ingresos por la paralización de actividades lleva a que las empresas se enfrenten a serios problemas de liquidez. Ante esto el Gobierno está aplicando medidas financieras que permitan a las empresas no romper con la cadena de pagos, como el plan “Reactiva Perú”, el cual implica el otorgamiento de créditos garantizados por el Estado a tasas de interés más competitivas, y canalizado a través de las entidades financieras del país.

Para enfrentar esta situación las empresas buscarán dos puntos clave: nuevas fuentes de financiamiento y renegociación de acuerdos de financiamiento preexistentes. Las empresas tendrán que estar preparadas para sustentar ante la SUNAT ambos puntos; y enfrentar financieramente el cargo adicional de endeudamiento.

Pese al negativo panorama, surge la oportunidad de plantear eficientes modelos financieros usados en Grupos, a través de la aplicación de medidas relacionadas con los Precios de Transferencia.

### Financiamientos de corto y largo plazo

Considerando la actual falta de liquidez, las empresas podrían tomar la decisión de ampliar su deuda y/o renegociar las condiciones de sus préstamos intragrupo preexistentes. Para el establecimiento o renegociación de estas condiciones, debe tomarse en cuenta la situación actual y la oferta en el mercado financiero, el mismo que está dispuesto a otorgar tasas de

interés preferenciales, periodos de gracias para el pago de capital e intereses, cambios de moneda, entre otros. Esto nos lleva a considerar que es posible realizar ajustes en las políticas de precios de transferencia en materia de financiamientos intragrupo, ello con la finalidad de asegurar el flujo de caja de las empresas.

Ahora bien, el contribuyente se enfrenta a límites en la deducibilidad por intereses establecidos en la normativa del Impuesto a la Renta, la denominada subcapitalización. Para el ejercicio fiscal 2020, solo son deducibles los intereses cuando el endeudamiento no exceda de 3 veces el patrimonio neto de la empresa deudora al cierre del ejercicio anterior, siendo no deducibles los intereses que se generen por el exceso de este límite. A partir del 2021 el límite estará representado por el 30% del EBITDA tributario[2], el cual por la paralización de la economía se ha visto afectado y reducido. Al respecto, sería necesario replantear y postergar las normas sobre subcapitalización, al menos temporalmente, si es que se quiere ayudar a reactivar la economía del país.



[2] EBITDA tributario es equivalente a la renta neta después de realizada la compensación de las pérdidas, más los intereses netos, depreciaciones y amortizaciones (Decreto Supremo No.338-2018-EF).

## Garantías

---

Ante esta crisis, es evidente que los Grupos buscarán mejorar las condiciones de los financiamientos, de fuente interna o externa, de sus empresas subsidiarias. En ese sentido, podría ser una alternativa que las empresas más sólidas del Grupo garanticen o afiancen los créditos de las empresas operativas, a fin de que estas puedan negociar una ampliación de sus créditos o una tasa de interés más competitiva. Al respecto, es justo plantearse si procede o no el cobro de dichas garantías, dado que corresponde a la facilitación de un flujo de liquidez que permitirá en muchos casos sobrevivir la crisis a estas empresas.

## Operaciones de cash pooling y factoring

---

Adicional a la revisión de los financiamientos, puede resultar válido implementar otras medidas financieras para cubrir las necesidades de fondos operativas en empresas del Grupo. En ese sentido, la gestión centralizada de los excedentes de caja (cash pooling) podría generar eficiencias, dado que disminuiría los costos de recurrir a nuevos financiamientos, pólizas de crédito y descuentos comerciales. Asimismo, bajo el modelo de cash pooling, las empresas del Grupo podrían obtener mejores rendimientos por sus excedentes de caja que los que obtendrían con las tasas de interés pasiva en depósitos bancarios.

Por su parte, otra alternativa financiera para cubrir necesidades de caja podría ser el factoring intragrupo, el cual generaría liquidez inmediata a un costo razonable. Para ello, deberá evaluarse las tasas de interés de mercado y tomar en cuenta también los límites de deducibilidad por intereses.



### 3. Consideraciones en el análisis de comparabilidad



Ante la crisis económica mundial producto del COVID-19, resulta esperable que muchas compañías vean disminuida su rentabilidad, en relación con ejercicios anteriores, llevándolas inclusive a escenarios de pérdidas.

En ese contexto, resulta clave replantear la selección del período de comparación de los resultados económicos de la parte analizada en relación con el de las empresas comparables. En efecto, el período de comparación usualmente aceptado, tanto por las Administraciones Tributarias como por los especialistas en la materia, suele comparar el resultado de un ejercicio fiscal de la empresa bajo análisis, versus tres de las comparables (1 vs 3), esto si bien busca recoger un ciclo económico “normal” de las comparables y determinar así la rentabilidad de mercado esperada, ocasionaría que se esté exigiendo a las empresas una rentabilidad de mercado que no recoge la realidad económica de un año como lo será el 2020, en el cual la economía mundial muy probablemente entrará en recesión, distorsionando así el análisis de comparabilidad.

Asimismo, otro punto que cobrará mayor relevancia será aquel relacionado con la falta de comparables disponibles en el país de la parte analizada, dado que, si bien el impacto económico será a nivel mundial, resultaría esperable que, dependiendo de la solidez económica y de las medidas de reactivación implementadas por los diferentes países, se obtengan resultados muy diversos entre los países a los cuales pertenecen las empresas comparables y aquel de la parte objeto de análisis, por lo cual, resultará indispensable profundizar en el



análisis de comparabilidad y evaluar la posibilidad de realizar ajustes a fin de eliminar el efecto de las potenciales diferencias, pudiendo eventualmente realizarse “ajustes por diferencias en mercados geográficos” los cuales, si bien no son comúnmente empleados, han cobrado relevancia en los últimos años, siendo incluso recogidos por organismos como la OCDE y el Fondo Monetario Internacional en publicaciones sobre la materia.

Finalmente, otro punto a tener en consideración es la disponibilidad de la información financiera de las comparables al momento de la elaboración de los Reportes Locales, dado que, en la práctica, no se suele contar con la información financiera de estas correspondiente al período analizado, debido al desfase que existe entre el momento en que las empresas cierran sus estados financieros y aquel en que estos son públicos. Ante este escenario, resultaría importante monitorear la rentabilidad de las comparables con la última información disponible al momento de la realización de los análisis (por ejemplo estados financieros trimestrales del año 2020), a fin de determinar el mejor estimado de rentabilidades de mercado comparables, y evitar distorsiones significativas una vez que se cuente con la información anual completa.

## 4. Ajustes de comparabilidad



El impacto del COVID-19 requerirá que las empresas de los Grupos Económicos necesiten evaluar los efectos de situaciones extraordinarias en sus modelos y políticas de precios de transferencia. En este sentido, el perfil funcional que las empresas han venido mostrado en sus actividades regulares de negocio se verá impactado por la desaceleración de los mercados, lo que podrá conllevar la necesidad de modificar sus aproximaciones de análisis de precios de transferencia.

Dado lo anterior, será relevante un adecuado análisis de la industria, el cual permita evidenciar el impacto del COVID- 19 en las variables económicas principales del sector en que se desarrollan las distintas empresas.

Al respecto, los modelos de negocio de precios de transferencia de las entidades integrantes del Grupo, cuyos perfiles de riesgo resultan limitados (tales como los distribuidores de riesgo limitado, manufactureras bajo contrato o prestadoras de servicios), pueden presentar rentabilidades muy distintas a las usualmente esperadas. La situación descrita sin duda generará modificaciones en los esquemas y políticas de precios de transferencia que venían siendo aplicados.

Como consecuencia de ello, los análisis de precios de transferencia deberán incluir situaciones que usualmente no afectan la retribución de las funciones llevadas a cabo. Así, se deberá revisar la posibilidad de aplicar los denominados ajustes de comparabilidad en relación a:







(i) costos fijos extraordinarios por reducción en volúmenes de ventas; (ii) pérdidas por inventario con periodos de rotación inusuales; (iii) ajustes por capacidad ociosa en relación al nivel de productividad utilizada, mano de obra y almacenamiento en planta; (iv) gastos extraordinarios en fuerza de ventas y marketing; entre otros. Estas variables buscarán dar soporte a las fluctuaciones en la rentabilidad de aquellos esquemas cuyas ganancias se encontraban usualmente, aseguradas.

Por otro lado, para aquellas empresas con un perfil funcional de mayor riesgo asumido en condiciones generales, deberá revisarse la aplicación de ajustes de comparabilidad de factores específicos por tipo de sector, la cual permita reflejar las condiciones especiales de la industria, ello en adición a modificaciones en los *benchmarking* utilizados.

Estos ajustes de comparabilidad deberán ser acompañados de una adecuada explicación y soporte de los hechos y circunstancias que llevaron a su aplicación. Inclusive, será relevante revisar si resultan necesarias modificaciones de los contratos intercompañía, las cuales permitan reflejar la asunción de riesgos adicionales entre las partes vinculadas. Esto en el caso de situaciones extraordinarias, en donde se generen mayores/menores rentabilidades a las esperadas.

Todo lo anterior debiera conllevar a que las empresas del Grupo cuenten con mejor documentación para los procesos de fiscalización por los periodos afectados por la disrupción del COVID-19 en sus esquemas de precios de transferencia. De esta manera, aquellos Grupos que logren contar con una estrategia definida del impacto de situaciones exógenas sobre la asignación de riesgos y rentabilidades, se encontrarán mejor preparados para afrontar auditorías fiscales futuras y escenarios extraordinarios similares.

## 5. Servicios intragrupo



En el contexto actual, un diagnóstico oportuno de los servicios intragrupo, acompañado de un plan de acción inmediato, puede ser de utilidad de cara a futuros procesos de fiscalización, sobre todo si tenemos en cuenta la normativa referente al test de beneficio.

Dicho esto, resulta importante tener identificados los cambios en las funciones, activos y riesgos relacionados a los servicios intragrupo, pues las restricciones de inamovilidad, sumadas a la suspensión de los viajes y otras situaciones particulares, definitivamente originan cambios en la modalidad de prestación. Inclusive se pueden tener casos en los que simplemente el servicio no pueda ser prestado, evaluando entonces la posibilidad de suspender su pago. Similar destino podrían tener los pagos por activos intangibles (e.g. marca, propiedad intelectual), en donde se debe considerar también si es adecuado mantenerlos.

Sobre la base de lo anterior, resulta necesaria la reevaluación de los términos contractuales, prestando especial atención a las cláusulas de contraprestación o fuerza mayor, y decidir si será necesaria una renegociación, pues es como partes independientes se comportarían. En muchos casos, corresponderá evaluar si es necesario ajustar el monto de la contraprestación sobre la base del esfuerzo y productividad actual de los trabajadores que prestan los servicios.

Así también, producto de cambios en la modalidad de prestación de los servicios, en el caso de aquellos que se remuneren sobre la base de costos más gastos más un mark-up, podría hacerse necesaria la revisión respecto de si los criterios de asignación de costos y gastos han sido los más adecuados.

Del mismo modo, resulta necesaria la evaluación de una eventual modificación del mark-up si la empresa que paga por el servicio tiene problemas de liquidez, tomando como referencia los puntos más bajos del último rango de mercado disponible, sin perder de vista que en el futuro cercano deberá revisarse cómo se comporta el rango mencionado. En el caso de contar con servicios que también se prestan a partes independientes en circunstancias similares, cualquier modificación que se acuerde con estas partes debe ir de la mano con los acuerdos que se alcancen con partes vinculadas.

De otro lado, en el caso de las empresas que prestan servicios con personal exclusivo, dadas las circunstancias, podrían haberse reducido drásticamente sus funciones, por lo cual, no necesariamente la totalidad de los costos resultan trasladables a las contrapartes vinculadas. En función de ello, la empresa prestadora, evidentemente, afectaría su rentabilidad, por lo cual dichas situaciones requieren la documentación de soporte correspondiente, a fin de hacer frente a un potencial proceso de fiscalización.

En línea con la documentación de soporte, es cierto que en las circunstancias actuales de inamovilidad resulta complicado contar con documentos firmados, actas y reportes que usualmente son de utilidad para demostrar la efectiva prestación de servicios. En ese sentido, al menos temporalmente puede resultar válido evidenciar todos los acuerdos y actividades por correo electrónico, a fin de contar con fecha cierta y cierto soporte para los mismos. Confiamos aquí que la Administración Tributaria tenga en cuenta el contexto y sea más flexible en la exigencia de su probanza y documentación.

En conclusión, resulta importante tener en cuenta los cambios en la forma de prestación de servicios y que los mismos se encuentren en línea con el monto de contraprestación y los términos contractuales, para evitar alejarse del principio de plena competencia. Así también, deberá prestarse especial atención a la documentación de soporte que pueda irse recopilando, y así el usuario del servicio pueda cumplir, de manera razonable, con las exigencias del test de beneficio.

## 6. Reestructuraciones post COVID-19, hacia un nuevo modelo de negocio



Muchas empresas que afrontan la crisis por el COVID-19 tendrán que adoptar medidas para reestructurar su negocio. Es fundamental, y más en tiempos como el actual, revisar el enfoque de la perspectiva empresarial, pues tras la pandemia las organizaciones comerciales y manufactureras deberán adaptarse a los cambios que esta situación generará a nivel de las negociaciones de productos y servicios.

Según la OCDE, para efectos de Precios de Transferencia las reestructuraciones constituyen una reorganización transfronteriza de las relaciones comerciales o financieras entre empresas vinculadas. Esta reorganización incluye, de ser el caso, la renegociación o cancelación de acuerdos establecidos con terceros independientes, tales como proveedores, clientes o subcontratistas.

En este sentido, en el contexto actual de la pandemia por COVID-19, las relaciones comerciales con terceros podrían verse afectadas de manera significativa producto del impacto de los Lockdown's (Cuarentenas) prolongados; especialmente en economías emergentes con una frágil infraestructura sanitaria, como es el caso peruano, donde la paralización casi completa de múltiples sectores de la economía ha afectado de manera drástica las operaciones de la mayoría de las empresas.

Asimismo, las reestructuraciones empresariales también incluyen dentro de la reorganización de las relaciones, los cambios en las funciones y riesgos entre empresas vinculadas, y es justamente en contextos como el actual, donde el análisis y la gestión de riesgos juegan un papel fundamental en la planeación estratégica de las mismas; y, en consecuencia, será de suma importancia definir correctamente, al momento de la reorganización, los niveles de funciones y riesgos que cada parte relacionada deba asumir de hoy para el futuro.

Ahora bien, de haber estado planeada una reestructuración en el corto plazo, es importante tomar en cuenta ciertos factores que podrían ayudar a tener un panorama más claro. En primer lugar, todo proceso de reestructuración tiene un costo de inversión significativo (en la mayoría de casos), producto de las horas hombre invertidas en el proceso y la necesidad de contar con consultores de primer nivel que estén en la capacidad de responder a la complejidad del proceso y particularidades del negocio. De esta manera, la liquidez es un factor importante que se debe tomar en consideración previamente, ya que en un contexto de paralización de operaciones producto de la pandemia, este factor puede ser afectado por perturbaciones en la cadena de pagos.

En segundo lugar, las reestructuraciones por lo general buscan solucionar o reparar algunos aspectos deficientes de la relación comercial o financiera entre las empresas vinculadas desde el punto de vista de la alta dirección. Por lo mismo, es necesario lograr una correcta identificación del problema y contar con un plan de acción que proponga la solución más conveniente en línea con las expectativas propuestas. Sin embargo, en un contexto como el actual, es incierto saber si el plan de acción y la solución identificada tendrá los efectos deseados, por lo mismo que nos encontramos ante una situación extraordinaria que ha generado gran incertidumbre en los mercados a nivel internacional. En este sentido, es recomendable llevar a cabo un re-análisis técnico de la situación del negocio que incluya una visión a mediano plazo sobre lo que les espera a las partes involucradas en términos tanto comerciales como financieros.





Por otro lado, a mediano plazo debe desarrollarse un plan de respuesta para garantizar la continuidad del negocio ante una posible interrupción de la cadena de suministros, ya que esto podría suponer en una economía globalizada, la reorganización de ciertos procesos que en virtud de la pandemia pudieran ser centralizados a nivel regional. Estos potenciales traslados de funciones, activos y riesgos deben ser valorados para determinar si en este contexto de crisis mundial deberían estar sujetos a compensación. En este caso es necesaria una revisión del modelo de precios de transferencia aplicable a nuestra empresa.

Además, se debe considerar que el nuevo escenario post crisis podría demandar una rápida transformación digital de las empresas y de su cadena de valor, las cuales deberán estar enfocadas a la generación de nuevos canales comerciales.

Es innegable que el COVID 19 impacta significativamente en las actividades comerciales de las empresas. Por esta razón es importante empezar a recopilar toda la información relevante en relación al impacto que les está suponiendo la crisis, incluyendo revisión de los contratos y acuerdos comerciales intragrupo y, por último, sobre posibles modificaciones de la política de precios de transferencia.

Finalmente, el análisis mencionado anteriormente, podría ayudar a determinar si es que quizás es oportuno llevar a cabo un proceso de reestructuración en el corto plazo o quizás postergarlo, ya que serán las decisiones acertadas y bien planificadas las que garanticen tanto la continuidad del negocio, como las metas de rentabilidad propuestas de los próximos años.



## Contactos:

Miguel Puga  
Socio  
miguel.puga@pwc.com

Yackaly Mendoza  
Socia  
yackaly.mendoza@pwc.com

[www.pwc.pe](http://www.pwc.pe)

La presente publicación se ha preparado con fines de orientación general sobre cuestiones de interés únicamente, y no constituye un asesoramiento profesional. No se debe actuar en base a la información contenida en esta publicación sin obtener un asesoramiento profesional específico. No se ofrece ninguna representación o garantía (expresa o implícita) sobre la exactitud o integridad de la información contenida en esta publicación y, en la medida en que lo permita la ley, PricewaterhouseCoopers Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, sus miembros, empleados y agentes no aceptan ni asumen ninguna responsabilidad o deber de cuidado por las consecuencias de que usted o cualquier otra persona actúe, o se abstenga de actuar, basándose en la información contenida en esta publicación o por cualquier decisión basada en ella.

© 2020 PricewaterhouseCoopers Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada. Todos los derechos reservados. En este documento, "PwC" se refiere a PricewaterhouseCoopers Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada que es una firma miembro de PricewaterhouseCoopers International Limited, cada firma miembro de la cual es una entidad legal separada.