

Fuente

Fecha

Semana Económica

26/Jun/2017

Precios de transferencia

Más información y mayores costos

POR RAFAEL ASTE

Las empresas incurrirían en sobrecostos al ajustarse a las nuevas exigencias de precios de transferencia. La falta de un reglamento crea incertidumbre de la información a presentar.



Las empresas incurrirían en sobrecostos por las nuevas exigencias de la Sunat en la fijación de precios de transferencia. Ante la falta de un reglamento que detalle las nuevas exigencias que impondrá la Sunat al elaborar los reportes de precios de transferencia, existe incertidumbre respecto a las consecuencias que las mayores exigencias tendrían en las empresas, y sobre cómo calcular ciertos valores de mercado. Los expertos consultados por esta revista concuerdan que la nueva regulación supondría una mayor carga laboral para las áreas contables de las empresas.

Los nuevos parámetros, aprobados por el decreto legislativo (DL) 1312 a comienzos de este año, tenían como objetivo alinearse con las recomendaciones de la OCDE. En este sentido, se ha dispuesto reemplazar la declaración jurada de precios de transferencia por tres tipos de reportes (ver gráfico). Sin embargo, no todas las recomendacio-



embargo, no todas las recomendaciones de la OCDE fueron tomadas por la Sunat. "Son 'recomendaciones', y como tales, deben adaptarse a las realidades de cada país", comenta Fernando Becerra, gerente de fiscalización internacional y precios de transferencia de la Sunat.

Se avecinan problemas

Al no seguir las recomendaciones de la OCDE y no contar con un reglamento aún, genera incertidumbre sobre las políticas internas que las empresas deben seguir al fijar el valor de los precios de transferencia. "Hay aspectos que han quedado sujetos a la reglamentación, como las transacciones de servicios de bajo valor añadido, o el valor de mercado de los *commodities*", indica Miguel Puga, socio de precios de transferencia de PwC.

En el caso de las transacciones por servicios de bajo valor añadido (aquellos cuyo margen no supera el 5% de los costos y gastos incurridos por el prestador del servicio), la Sunat establece que se debe detallar información sobre la transacción del servicio. Esto no se ajusta a las recomendaciones de la OCDE. "Para la OCDE, estos servicios pueden ser liberados, sin embargo el fisco igual está obligando a las empresas a documentar estas transacciones", indica Puga.

Por su parte, en el caso de operaciones de exportación o importación de bienes con cotización de mercado conocida, principalmente *commodities*, el DL 1312 establece como valor de mercado el valor de cotización en la fecha de embarque o desembarque del producto. Esta modalidad es la última en la lista de recomendaciones de la OCDE y es utilizada como un 'castigo' cuando el contribuyente no puede justificar el valor de la transacción por otros medios, señala Puga. El riesgo que se presenta para las empresas es que el valor pactado al negociarse la transacción sea distinto al de la fecha de embarque.

Tipos de reportes de precios de transferencia a presentar

Por ingresos de contribuyentes

Ingresos devengados	Declaración Jurada a presentar	Información a presentar
Contribuyentes con ingresos mayores a 2.300 UIT	Reporte local	Transacciones que generen rentas gravadas y/o costos o gastos deducibles para la determinación del impuesto
Contribuyentes que formen parte de un grupo con ingresos mayores a 20.000 UIT	Reporte maestro	Organización y descripción del negocio, políticas de precios de transferencia en materia de intangibles, financiamiento del grupo y su posición financiera y fiscal
Contribuyentes que formen parte de un grupo multinacional	Reporte país por país	Información sobre la distribución global de los ingresos, impuestos pagados y actividades del grupo por cada país

PwC

Se presenta el riesgo para las empresas de que el valor pactado en la transacción sea distinto al de la fecha de embarque

"De ser distinto, se tendrían que hacer cambios a la declaración jurada del impuesto a la renta al cierre del año y [al cambiar la base imponible del tributo] la empresa podría pagar un mayor impuesto en el país donde se declara", indica Juan Carlos Vidal, socio de *tax & legal y advisory* de KPMG. Para minimizar este riesgo, es necesario que las empresas revisen sus políticas de precios de transferencia, agrega Vidal.

Por otro lado, las mayores exigencias de información previstas en la nueva reglamentación, generan en las empresas la necesidad de buscar asesorías externas específicamente sobre precios de transferencia. Así, el estudio Rodrigo, Elías y Medrano constituyó la empresa +Value, que ofrece servicios integrales de precios de transferencia (SE 1570, *Legal y Política*). A esta situación se suma el contexto económico actual de las empresas, en las que la reducción de costos —y de tercerizar servicios— está a la orden del día. "Las empresas están concentradas en controlar al máximo sus costos, no en tercerizar", agrega Puga de PwC. ■