

# COVID-19:

## Algunas consideraciones en materia de precios de transferencia

En el contexto de incertidumbre sin precedentes que vivimos a nivel mundial como consecuencia del Covid-19 desde comienzos del 2020, los gobiernos han visto la necesidad de implementar medidas drásticas en materia de salud pública y económica, lo que ha producido una gran volatilidad en la economía mundial en donde muchas empresas a nivel local y mundial no han podido prepararse ni prever el impacto económico que esto traería en sus operaciones, presupuestos anuales y políticas de precios de transferencia.

**El planteamiento de escenarios económicos adversos o de recesión económica, y cómo éstos podrían impactar la situación fiscal, económica y de precios de transferencia, especialmente a los sectores más afectados como son líneas aéreas, farmacéuticas, bienes de consumo, turismo, electrónica, entre otros, deben ser considerados como un hecho inevitable por parte de los grupos multinacionales por el tiempo que perdure la pandemia.**

Ante este panorama de salud pública global, es de esperar que se vea afectada seriamente la actividad económica mundial, y por tanto, la parte operativa de las empresas, en aspectos como: cambios de hábitos de consumo que se traducen en la disminución o un aumento extraordinario de la demanda, como en el caso de las farmacéuticas y las manufactureras de productos de primera necesidad, interrupciones en la cadena de suministros, incrementos en los costos y/o gastos extraordinarios, variaciones en el nivel de producción, así como alteraciones de los precios de los productos causadas por la volatilidad en los tipos de cambio, siendo uno de los primeros efectos esperados, la disminución en el flujo de caja a lo largo de toda la cadena de valor y reducciones de manera extraordinaria en los resultados del grupo o empresa.



En este sentido, las empresas se están viendo obligadas a reevaluar los enfoques de los precios de transferencia existentes y asumidos por las partes en términos de funciones, activos y riesgos, así como del análisis de la industria y de comparabilidad.

A partir del impacto económico generalizado en los distintos modelos de negocio, se busca analizar y proveer distintas medidas en materia de precios de transferencia que los contribuyentes puedan aplicar de manera diligente sobre su posición en la materia y que las mismas se encuentren registradas e incluidas en los contratos intercompañía, emails o cualquier soporte para luego respaldar debidamente la documentación de precios de transferencia.

A continuación, enumeramos algunas de estas medidas a tener en cuenta:

- En los casos en que una entidad local se encuentre en una posición de pérdida operativa, debe incluirse una explicación adicional como soporte de dicho resultado (por ejemplo, un análisis preliminar de las transacciones entre compañías relacionadas previo a la finalización del periodo fiscal 2020), y en consecuencia documentar las posibles estrategias implementadas para mantener la continuidad de negocio.
- Aceptar compañías con pérdidas en los conjuntos comparables ya que se espera de manera generalizada resultados con pérdidas para los grupos multinacionales dada la situación.
- Considerar el análisis de la industria y de información macroeconómica propia del país donde se encuentre ubicada la empresa como un punto fundamental en las estrategias de análisis, soporte y documentación en los próximos años.
- Revisar y realizar ajustes necesarios en las políticas de financiamiento intragrupo, considerando las distintas alternativas que han surgido a partir del Covid-19, con el fin de asegurar el flujo de caja para las compañías.
- Mantener los registros de los costos no recurrentes, y gastos extraordinarios incurridos para responder a actividades realizadas como consecuencia de esta contingencia global. Los costos excepcionales

generalmente deben excluirse del análisis del indicador de rentabilidad, excepto cuando dichos costos se relacionen con la transacción controlada; adicionalmente, la exclusión debe ser realizada consistentemente tanto a la entidad sujeta a análisis como a las comparables.

- Aplicar según el caso indicadores financieros de rentabilidad relacionados con costos o ventas a los resultados de las compañías comparables para alinearlos con la parte probada para estimar el efecto del cambio en estas variables y así poder medir el impacto Covid-19.
- Se debe tener en cuenta el análisis del perfil de riesgo de cada empresa del grupo que, generalmente operan bajo modelos de "riesgo limitado". Cualquier análisis de riesgo debería partir de las condiciones establecidas en los contratos intercompañía, y en el caso que las empresas no cuenten con contratos intercompañía o exista falta de cumplimiento, principalmente de aquellos contratos que sustentan operaciones con partes relacionadas, es recomendable que los contribuyentes observen el comportamiento del negocio en los últimos años para el análisis del perfil de riesgo.
- Se recomienda realizar análisis de comparabilidad de un solo ejercicio fiscal (2020) para todas las partes y revisar el comportamiento de los comparables cuyos márgenes sean utilizados para el análisis en el informe de Precios de Transferencia, en busca de evaluar el impacto que el Covid-19 tuvo en sus estados financieros con el objetivo de validar la comparabilidad. Por ejemplo, el caso de asistencia gubernamental puede afectar a los precios de transferencia, bien porque se apliquen a un miembro de un grupo de empresas, o porque se pongan a disposición de partes independientes en el mercado donde opera un grupo, lo que puede afectar el comportamiento de las empresas que participan en transacciones potencialmente comparables debiendo realizar los ajustes necesarios.

Finalmente, **es importante señalar la reciente publicación de la OCDE<sup>1</sup> del 18 de diciembre 2020**, la cual tiene como objetivo proporcionar a las administraciones tributarias, asesores y a los grupos multinacionales una serie de recomendaciones prácticas en la evaluación y cumplimiento de la normativa de precios de transferencia mientras dure la pandemia.

Aun cuando el contenido de esta guía<sup>2</sup> no modifica la esencia de las directrices OCDE en materia de precios de transferencia, **si aporta lineamientos claros sobre la manera en que los contribuyentes deben analizar los efectos derivados de la pandemia en sus políticas de precios de transferencia**, partiendo de la definición adecuada de las transacciones intragrupo para comprobar si se produce alguna modificación sustancial de sus acuerdos previos de valoración de manera que el análisis de comparabilidad pueda ajustarse mejor al principio de plena competencia, con la finalidad de reducir controversias con las administraciones tributarias.

---

<sup>1</sup> Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico

<sup>2</sup> [https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=1059\\_1059931-t94e20hrqo&title=Guidance-on-the-transfer-pricing-implications-of-the-COVID-19-pandemic](https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=1059_1059931-t94e20hrqo&title=Guidance-on-the-transfer-pricing-implications-of-the-COVID-19-pandemic)

# Cómo podemos ayudar

Esperamos que la información de este artículo le resulte útil. Si desea discutir cualquiera de los puntos planteados, hable con su contacto habitual de Grant Thornton Venezuela o contáctenos por [www.grantthornton.com.ve](http://www.grantthornton.com.ve)



**Roderick Marquis**  
Audit Partner  
Grant Thornton Venezuela  
E [roderick.marquis@ve.gt.com](mailto:roderick.marquis@ve.gt.com)



**Jorge Gómez**  
Audit Partner  
Grant Thornton Venezuela  
E [jorge.gomez@ve.gt.com](mailto:jorge.gomez@ve.gt.com)



**Carlos Diaz**  
Tax Partner  
Grant Thornton Venezuela  
E [carlos.diaz@ve.gt.com](mailto:carlos.diaz@ve.gt.com)



[www.grantthornton.com.ve/](http://www.grantthornton.com.ve/)

© 2021 Grant Thornton International Ltd. Todos los derechos reservados.

“Grant Thornton” se refiere a la marca bajo la cual las firmas miembro de Grant Thornton prestan servicios de auditoría, impuestos y consultoría a sus clientes, y/o se refiere a una o más firmas miembro, según lo requiera el contexto. Grant Thornton International Ltd (GTIL) y las firmas miembro no forman una sociedad internacional. GTIL y cada firma miembro, es una entidad legal independiente. Los servicios son prestados por las firmas miembro. GTIL no presta servicios a clientes. GTIL y sus firmas miembro no se representan ni obligan entre sí y no son responsables de los actos u omisiones de las demás.