

Seis consejos clave para los precios de transferencia en 2020

El cierre de emergencia ha interrumpido los precios de transferencia (TP) dentro de las empresas multinacionales (MNEs). A pesar de que las restricciones se alivian gradualmente, sigue habiendo una considerable incertidumbre sobre los riesgos, circunstancias y comparables utilizados para determinar los precios de transferencia en condiciones de plena competencia.

El potencial de auditorías fiscales y disputas con la autoridad tributaria se ve incrementado en la medida en que lo que se hace ahora difiere de las consideraciones anteriores sobre riesgo y rendimiento. En circunstancias actuales, los distribuidores con riesgos limitado o las entidades con un “specific markup” podrían enfrentar desafíos ante las autoridades fiscales si comienzan a registrar pérdidas, mientras que las operaciones de mayor riesgo / alta ganancia parecen haber sido aisladas. A largo plazo, también podría enfrentar un desafío retrospectivo a medida que las autoridades fiscales se ven presionadas por los gobiernos con problemas de liquidez para recuperar parte de la ayuda estatal actual y la pérdida de ingresos fiscales.

Sobre la base de los problemas de TP planteados por nuestros clientes de todo el mundo, nuestros expertos en TP destacan los dilemas que su empresa podría enfrentar para determinar los precios de transferencia, las ramificaciones y los riesgos potenciales. Concluimos estableciendo seis formas prácticas de navegar a través del campo minado TP.

De los muchos desafíos que enfrenta su empresa en este momento, TP podría no parecer el más apremiante. Sin embargo, incide en muchos de los temas que más urgentemente necesitan abordarse, desde la gestión de costos y la estabilización de los flujos de ingresos hasta cómo utilizar las subvenciones del gobierno de manera efectiva. Además, las decisiones de TP tomadas durante 2020 podrían volverse en su contra en los próximos años, ya que las autoridades fiscales buscan retrospectivamente oportunidades para impulsar la recaudación de impuestos de las MNEs.



“Las implicaciones de los precios de transferencia deben considerarse por adelantado como parte de las decisiones comerciales clave. Si las funciones, riesgos o activos se transfieren al extranjero para consolidar posiciones comerciales, por ejemplo, ¿cómo afectará esto a los precios de transferencia? ¿Cómo podrían los cambios en la financiación entre empresas afectar los riesgos y otros factores que influyen en el modelo de precios de transferencia?”

[Leslie Van den Branden](#), Socio, Grant Thornton Bélgica



¿Cuáles son los desarrollos que podrían afectar sus políticas de TP y su gestión?

Uno de los principios básicos de TP es que debe conformarse, al menos indirectamente, a alguna forma de transacción observable o reflejar lo que dos partes no relacionadas pagarían razonablemente en una transacción independiente. 2020 ofrece pocos precedentes observables para cualquier enfoque.



“Las fuertes caídas en la facturación y la interrupción de las cadenas de suministro de hoy, están llevando los precios de transferencia a un territorio nuevo e inexplorado. También hay poco o ningún precedente para ayudar a determinar qué esperaríamos una parte no relacionada en una transacción en condiciones de plena competencia. Por lo tanto, es probable que las políticas de precios de transferencia necesiten una revisión exhaustiva, una posible revisión y una justificación clara para respaldar cualquier nueva determinación”.

[Wendy Nicholls](#), jefe global conjunto de precios de transferencia, Grant Thornton

Entonces, ¿qué significa todo esto en la práctica?

Problema 1: políticas de TP abiertas al desafío

Muchas empresas vieron que los ingresos se paralizaron a medida que se impusieron los bloqueos, pero el personal y otros costos no desaparecieron. Desde una perspectiva de TP, uno de los dilemas ha sido que las operaciones típicamente identificadas como de bajo riesgo, como el ensamblaje o el almacenamiento, ahora pueden ejecutarse con una pérdida significativa.

Si bien muchos operadores externos también pueden estar sufriendo pérdidas, y la fijación de precios dentro del grupo debe reflejar las realidades económicas extraordinarias en la medida de lo posible, aún deberá justificarse por qué los riesgos han cambiado y por qué podrían no haberse reflejado completamente en determinaciones previas a la crisis.



“El precio de transferencia no es una ciencia exacta. Las estrategias comerciales están sujetas a cambios, especialmente en una situación de crisis. Si decide que las revisiones de sus políticas de precios de transferencia son necesarias de acuerdo con el principio de plena competencia, la decisión debe documentarse y justificarse adecuadamente”.

[Charles Marais](#), socio, Grant Thornton Países Bajos

Trascendencia

El peligro es doble. Primero, las autoridades tributarias ahora pueden cuestionar si algunas de las operaciones de riesgo limitado tuvieron un riesgo tan bajo dentro de las evaluaciones de 'mark up' en el pasado, o si deberían haber obtenido más ganancias en los 'años buenos'. En segundo lugar, ¿cuántas de las pérdidas en las que está incurriendo ahora se pueden asignar a esas actividades de bajo riesgo, o se rechazarán las reclamaciones por pérdidas?

Lo contrario también es cierto para los 'super generadores de ganancias', como las entidades dedicadas a la innovación o que poseen otra propiedad intelectual (IP), que paradójicamente pueden no ver tanta pérdida operativa inmediata como las entidades comerciales. ¿Se han justificado los riesgos y las recompensas asignadas a las fuentes de IP de alto riesgo / beneficio desde una perspectiva de TP? Y si las operaciones de bajo riesgo ahora están sufriendo pérdidas, que pueden haber pagado pocos impuestos en el pasado, ¿corre el riesgo de sufrir elevados pagos de impuestos porque no puede compensar las pérdidas?

Un gran peligro es que las anomalías percibidas de TP resaltadas por la emergencia de COVID-19, en tales áreas, como si la designación de riesgo está justificada, podría conducir a investigaciones de la autoridad fiscal. Esto podría involucrar a múltiples autoridades, con diferentes incentivos: el país de la oficina central puede estar muy interesado en no "compartir la pérdida", pero la jurisdicción subsidiaria puede querer preservar sus rendimientos positivos.

A medida que las autoridades fiscales buscan aumentar los ingresos en los próximos años, las anomalías en las designaciones de TP podrían estar bajo un intenso escrutinio. Lo que hagas ahora, por lo tanto, tiene que ser totalmente justificable, con una estrecha vigilancia sobre el potencial para el desafío retrospectivo. El escrutinio podría abarcar desde la producción de bienes y la prestación de servicios hasta la propiedad intelectual y la financiación; en otras palabras, prácticamente cualquier tipo de transacción.

Si bien la situación es extraordinaria, los riesgos varían según la función y el lugar donde se encuentran. No volver a evaluar podría tener un impacto significativo en el país donde se asumen los riesgos.

Igualmente, cuando se cambian las designaciones de riesgo, esto tendrá repercusiones más adelante. Por ejemplo, una operación en la que se incrementan los riesgos a la baja generalmente se esperaría obtener una mayor recompensa en el futuro.



"Aunque las autoridades tributarias deberían hacer adaptaciones dada la naturaleza de la crisis, algunas pueden no hacerlo. Ante esta posibilidad, debe revisar la política de cada autoridad fiscal y el historial anterior con su empresa".

[Pascal Luquet](#), socio, Grant Thornton Francia

Problema 2: ¿Cuándo comienza de nuevo lo normal?

Desde una perspectiva TP, el período durante el cierre de emergencia ha sido claramente excepcional. ¿Pero qué pasa con el resto de 2020? A medida que la reapertura se acelera, algunas empresas ya están viendo un aumento significativo en los ingresos. Pero para la mayoría pueden pasar meses e incluso años antes de que vuelvan a algo que se aproxime a lo normal.



"Los enfoques de precios de transferencia basados en ganancias asumen que las ganancias se obtienen y que hay pronósticos confiables de costos y ventas. No son realistas. Los cambios repentinos en las ventas o la utilización de la capacidad de producción conducirán a pérdidas inesperadas que deben informarse adecuadamente".

[Brad Rolph](#), jefe global conjunto de precios de transferencia, Grant Thornton

Trascendencia

El desafío es determinar la duración del período excepcional para fines de TP y cuándo podría considerarse que terminó. También es importante evaluar si los puntos de referencia realizados en el pasado siguen siendo aplicables o si se deben realizar nuevos puntos de referencia para el período durante y después de COVID-19.

Si bien muchas empresas ahora se están abriendo, todavía sienten el impacto de restricciones como el distanciamiento social. Por lo tanto, es difícil saber cómo se desarrollarán los resultados para el resto de este y los próximos años financieros. Modelos hipotéticos podría aplicarse, pero puede ser mucho más allá del fin de año antes de que los impactos y su duración puedan determinarse con certeza. Por lo tanto, puede ser necesario dividir los períodos de cuenta desde una perspectiva TP en antes, durante y después de la emergencia.

Los grupos deben adoptar medidas razonables para alinear las políticas de precios de transferencia con las realidades cambiantes dentro del negocio. Los ejemplos incluyen determinar cómo reflejar la diferente distribución de ganancias y pérdidas dentro de la cadena de suministro. Otras prioridades incluyen determinar hasta qué punto una operación temporalmente pausada o reducida debería ser remunerada de manera diferente a cuando estaba completamente en funcionamiento.

Problema 3: preguntas sobre la asignación de apoyo estatal

La gestión del TP se ve complicada por las ayudas estatales, como los subsidios del gobierno para los costos de personal. Los gobiernos naturalmente quieren que su dinero se use para apoyar trabajos locales.

Como MNEs, también enfrenta el desafío de cómo se asignan los ingresos y subsidios de un estado a otro. Si un estado compensa sus pérdidas a través de esquemas de licencia o préstamos comerciales, ¿es razonable que otro estado menos generoso se beneficie cuando las ganancias y pérdidas (posteriores al apoyo) se asignan a toda la cadena de suministro?

Trascendencia

Como muchas operaciones consideradas de bajo riesgo desde una perspectiva de TP, como el almacenamiento, también son relativamente intensivas en mano de obra, determinar quién toma los beneficios de los subsidios y quién soporta las pérdidas abre un riesgo significativo de desafío.

Es importante asegurarse de que TP y otras decisiones fiscales, cálculos y pagos estén alineados.



“Las políticas actuales de precios de transferencia pueden no reflejar las realidades comerciales de las cadenas de suministro interrumpidas. Como resultado, las ganancias y los gastos podrían no asignarse en la jurisdicción apropiada. Se necesitarán revisiones para corregir esta desalineación”.

Paolo Besio, socio, Bernoni Grant Thornton

El camino a seguir

Aunque nada en el pasado realmente se compara con el bloqueo total visto en 2020, la crisis financiera de 2008 proporciona un precedente para el tipo de interrupción de ingresos que se observa en la actualidad. Una de las lecciones más importantes de

la crisis financiera es que las auditorías pueden llevarse a cabo años después del evento y, por lo tanto, las decisiones de TP deben documentarse con prontitud para resistir el escrutinio.

Las industrias se unen para determinar las bases de las mejores prácticas. Sin embargo, sus esfuerzos se ven obstaculizados por la falta de puntos de referencia y comparables contemporáneos sobre los cuales basar sus recomendaciones.

La OCDE también está analizando los problemas de precios de transferencia planteados por la emergencia COVID-19. Si bien el consenso es difícil y es probable que la orientación sea bastante genérica, se reconoce que los países enfrentarán 'mayores necesidades de ingresos' y la OCDE ha dicho que 'en un entorno posterior a la crisis, es probable que abordar los desafíos fiscales de la La digitalización de la economía y garantizar que las empresas multinacionales paguen un nivel mínimo de impuestos sea aún más importante'. [1]

Por lo tanto, su negocio se ve obligado a tomar decisiones rápidas basadas en información imperfecta que luego se analizará en retrospectiva. ¿Cómo puede abordar estas preguntas difíciles?

Seis consejos clave para los precios de transferencia en 2020

1. Revise su apetito de riesgo
2. Acepte que muchas decisiones clave serán provisionales
3. Tener en cuenta las subvenciones.
4. Reevaluar los puntos de referencia
5. Mantenga un registro en tiempo real
6. Mantenga la consistencia

1. Revise su apetito de riesgo

A medida que aumenta la presión sobre los ingresos y el efectivo disponible, estamos viendo un aumento significativo en el apetito de riesgo con respecto a TP en muchas empresas. Cuando la supervivencia está en juego, esta puede ser una forma de retener y / o liberar fondos. Al mismo tiempo, la situación actual ha aumentado los riesgos de desafío de los TP circundantes. Este es un equilibrio difícil.



"El apetito de las empresas por el riesgo de precios de transferencia puede cambiar a medida que buscan ahorrar efectivo. Donde estas compañías pueden haber enfocado de manera conservadora el margen operativo medio anteriormente, ahora pueden designar un rendimiento significativamente menor o cero en algunas jurisdicciones debido a restricciones de efectivo. Si bien esto puede ser un riesgo que están dispuestos a asumir ahora, las autoridades fiscales buscarán formas de recuperar los ingresos perdidos. Es probable que sus objetivos principales incluyan negocios que han cambiado significativamente su apetito y enfoque de riesgo de precio de transferencia".

[Jason Casas](#), socio, Grant Thornton Australia

2. Acepte que muchas decisiones clave serán provisionales



La incertidumbre continua sobre la duración y el impacto de COVID-19 en su negocio significa que muchas decisiones deberán ser provisionales en esta etapa. Luego estarían sujetos a cambios y finalización a fin de año y más allá.

"Dado que las pruebas posteriores pueden no proporcionar resultados suficientemente justificados, es importante preparar y documentar pronósticos a priori para defender el carácter independiente de los ajustes de crisis realizados".

[Jean-Nicolas Bourtembourg](#), socio, Grant Thornton Luxemburgo

3. Tener en cuenta las subvenciones.

Asegúrese de que los subsidios para el personal y otros gastos generales y costos operativos se tengan plenamente en cuenta en las decisiones de TP.



"Una gran pregunta para las MNEs es quién se lleva la pérdida y quién se beneficia de los subsidios. La presentación de informes país por país permitirá a los gobiernos ver si los subsidios que brindan respaldan los trabajos y las operaciones dentro de sus jurisdicciones".

[Juan Martínez](#), socio, Grant Thornton España

4. Reevaluar los puntos de referencia

Juzgue si los puntos de referencia utilizados para determinar el tratamiento de TP siguen siendo válidos y, si no, cómo se pueden actualizar. La naturaleza excepcional de la situación actual aumenta inevitablemente la subjetividad de sus decisiones. Por esta razón, es importante garantizar que existan justificaciones y documentación claras. También puede considerar ajustar los puntos de referencia para incluir a los generadores de pérdidas y hacer ajustes de comparabilidad basados en la reducción en los negocios que informan compañías similares en su industria. Incluso puede ser necesario buscar enfoques alternativos para determinar los rangos de precios independientes, como la teoría del juego económico para modelar el comportamiento de partes no relacionadas en esta situación sin precedentes.



enfoques será mucho más fácil si el TP se pronostica, gestiona y documenta como un ejercicio en tiempo real en lugar de retrospectivamente.

"Aunque los contribuyentes pueden esperar un mayor escrutinio de las autoridades fiscales, es mejor alterar y documentar los precios de transferencia para alinearse con las nuevas realidades independientes que continuar con los enfoques de precios de transferencia heredados que se basan en las expectativas previas a la pandemia".

[Steven Wrappe](#), líder técnico nacional, precios de transferencia, Grant Thornton EE. UU.

5. Mantenga un registro en tiempo real

Aunque las decisiones finales sobre el tratamiento de TP pueden no ser posibles hasta fin de año, aún es importante registrar datos, documentar decisiones / justificaciones en tiempo real e incluirlas en su paquete de informes de gestión mensual. Esto ayudará a garantizar que los riesgos sean claros y se consideren. Entonces puede tener un mejor caso si es investigado en los años venideros.

6. Mantenga la consistencia

Asegúrese de que las decisiones sobre TP sean consistentes y tengan en cuenta los efectos indirectos sobre otras prioridades clave de impuestos y gestión empresarial, incluidas la financiación, el IVA y las relaciones gubernamentales.

Conclusión: Una puntada a tiempo ahorra nueve

Como la oferta y la demanda se ven interrumpidas, también lo es la base para TP. Claramente, las designaciones de TP cambiarán a medida que las operaciones se reduzcan y los ingresos bajen. Pero simplemente decir que estos son tiempos excepcionales y ajustarlos en consecuencia no es suficiente, ya que los enfoques de TP utilizados ahora podrían invitar al desafío de la autoridad fiscal tanto a las designaciones pre-pandémicas como pos-pandémicas. La determinación y defensa de los



En Grant Thornton estamos enfocados en trabajar junto a nuestros clientes para apoyarlos en estos tiempos desafiantes de condiciones operativas críticas.



Roderick Marquis
Audit Partner
Grant Thornton Venezuela
E roderick.marquis@ve.gt.com



Jorge Gómez
Audit Partner
Grant Thornton Venezuela
E jorge.gomez@ve.gt.com



Carlos Díaz
Tax Partner
Grant Thornton Venezuela
E carlos.diaz@ve.gt.com



www.grantthornton.com.ve/

© 2020 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.