
**Precios
de transferencia**

Recomendaciones
en relación con la crisis
del COVID-19

Si el grupo entra en pérdidas a nivel consolidado, ¿debe seguir garantizando un beneficio a los distribuidores de riesgo limitado o a los prestadores de servicios intragrupo?

Muchos grupos operan con modelos que configuran a filiales como entidades de riesgo limitado, generalmente fabricantes bajo pedido o distribuidores y prestadores de servicios de riesgo limitado.

Estos ven remuneradas las funciones que realizan con un margen reducido (aunque asegurado) sobre sus costes o sus ventas, mientras que el beneficio o pérdida residual se atribuye a la contraparte, que tiene la consideración de empresario de la operativa.

La ralentización de la actividad económica y el incremento de costes de estructura y extraordinarios a los que se enfrentan los grupos multinacionales podría poner en duda la adecuación de estos esquemas de remuneración.

Para abordarlo, puede ser necesaria la aplicación de “excepciones” en las políticas de precios fijadas, o bien ajustes temporales que permitan tener en cuenta las circunstancias que estamos viviendo actualmente.

Dichas excepciones o ajustes se deberán fundamentar siempre en análisis funcionales y sectoriales, prestando especial atención a las cláusulas contractuales.

¿Qué debe tenerse en cuenta si el grupo ha de introducir modificaciones en su cadena de valor o suministro, o en la forma de llevar a cabo la operativa de negocio entre las entidades que lo conforman?

La cadena de valor y la operativa habitual de los negocios se pueden ver afectadas de múltiples maneras, pues en casi ningún caso estaban diseñadas para absorber los efectos de un *shock* como el que estamos viviendo.

Fenómenos como la centralización / descentralización, reubicación o digitalización de actividades afectarán de manera decisiva a la contribución que las diferentes entidades de un grupo multinacional hacen a la generación de valor del negocio (y al control de los riesgos).

Por este motivo, resultará necesario adecuar las políticas de precios de transferencia, que se deberán adaptar al nuevo perfil funcional y de riesgos de cada entidad.

Es posible también que se planteen situaciones en las que haya que decidir si un modelo de reparto de beneficios (*profit split*) pueda ser aplicado, con o sin ajustes adicionales, para la asignación de las pérdidas acumuladas a nivel global entre las entidades de un grupo.

Todos estos aspectos deben ser revisados en detalle, desarrollando y documentando exhaustivamente los argumentos de negocio y económicos que justifiquen y permitan soportar en el futuro la razonabilidad de los ajustes realizados.

¿Qué aspectos se deben considerar en la toma de decisiones financieras por parte del grupo?

La crisis derivada del COVID-19 va a provocar que muchos grupos sufran problemas de liquidez provocados por la reducción o el diferimiento en la generación de ingresos.

Los grupos multinacionales cuentan con distintas opciones para paliar estas dificultades: renegociar acuerdos financieros, retrasar temporalmente los pagos de intereses, convertir préstamos de corto a largo plazo o centralizar los flujos de caja vía *cash pooling*, entre otras.

Estos cambios en las estructuras de financiación, unidos a las ayudas económicas que algunos Estados concederán a sus empresas nacionales, harán necesario reevaluar la nueva solvencia de las prestatarias, su capacidad de repago a futuro y las distintas alternativas existentes.

Y será igualmente precisa la determinación de una nueva remuneración de mercado, para lo cual habrá que prestar atención a las nuevas guías publicadas por la OCDE en materia de transacciones financieras.

¿Pueden modularse los cargos por servicios de apoyo a la gestión o por el uso de activos intangibles si provocan que las entidades receptoras entren en pérdidas (o las agraven)?

Otra fórmula para amortiguar el impacto de la pandemia en el flujo de caja de las empresas puede estar en la flexibilización de las condiciones para satisfacer ciertos pagos por servicios o royalties.

En el ámbito de los grupos, también se puede plantear una rebaja de estos cargos, o incluso su suspensión, siempre que exista una asimilación con el comportamiento de terceros independientes.

Se debería también analizar si en la situación actual los servicios recibidos o los intangibles cedidos están reportando beneficios reales (mayores ventas, más eficiencia, etc.) a su receptor.

Para ello será fundamental una revisión en profundidad de las circunstancias fácticas y valorativas que concurren en cada caso, así como el estudio de las opciones realistas disponibles con que cuentan las partes para adoptar una solución.

¿Qué debe hacerse si los efectos de la crisis provocan el incumplimiento de los términos de un APA actualmente en vigor?

Muchas compañías se pueden encontrar con dificultades para cumplir con algunas de las asunciones críticas fijadas por las Administraciones tributarias en los Acuerdos Previos de Valoración (APA), e incluso con las hipótesis (cuantitativas o cualitativas) tenidas en cuenta para su celebración antes de la irrupción del COVID-19.

En estos supuestos, se deben examinar las condiciones del acuerdo para determinar si permite algún tipo de ajuste en caso de eventos imprevistos.

Tampoco se debe perder de vista la conveniencia de realizar una aproximación a las Administraciones tributarias para informarles y evaluar conjuntamente con ellas la necesidad de introducir variaciones en los APAs, o valorar incluso su cancelación.

En todo caso, y dado el nivel de incertidumbre que nos va a acompañar durante un largo periodo, resulta más recomendable la búsqueda de este tipo de acuerdos para aquellas operaciones que, por su relevancia cuantitativa o su complejidad técnica, sean de difícil valoración desde el punto de vista de los precios de transferencia.

¿Contemplan los contratos intragrupo una cláusula que permita exceptuar o introducir variaciones a la política de precios de transferencia como consecuencia de la crisis? ¿Qué puedo hacer si no la tienen?

Normalmente los contratos entre partes independientes contienen una cláusula de fuerza mayor, que prevé soluciones para el caso de que acontezcan sucesos extraordinarios.

Sin embargo, es posible que los contratos intragrupo no contemplen esta cláusula, o no lo hagan de forma suficientemente detallada o adaptada a los hechos.

En esos casos es legítimo que las partes renegocien los términos contractuales con el fin de reequilibrar la relación, mantener la rentabilidad en lo posible, o evitar o mitigar una situación de pérdidas, tal y como reconocen las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE y como en la práctica lo harían partes independientes.

Para ello, cobrará especial relevancia el análisis de los contratos celebrados entre independientes a los que se pueda tener acceso, y documentar y soportar adecuadamente las variables consideradas para conciliar el contrato con las nuevas circunstancias económicas.

¿Pueden emplearse para la documentación de operaciones vinculadas del ejercicio 2020 los *benchmarks* preparados en ejercicios pasados?

Uno de los grandes problemas con que se pueden encontrar las compañías a la hora de preparar la documentación de operaciones vinculadas del ejercicio 2020 es el más que probable desajuste entre los *benchmarks* preparados con anterioridad y las circunstancias de la situación actual.

Ello obedece a que, salvo en contadas excepciones, las diferencias entre este ejercicio y los pasados serán sustanciales, tanto en la entidad objeto de análisis como en los comparables.

Para solventarlo podrían ser necesarios ajustes de comparabilidad que permitan recoger de forma adecuada las condiciones económicas y de negocio actuales.

Aunque cada supuesto es diferente y requerirá de un análisis pormenorizado, algunos ajustes que cabría considerar serían aquellos dirigidos a reflejar: 1) capacidades ociosas; 2) gastos extraordinarios (gastos de publicidad, cancelaciones de inventario, reestructuración de gastos); 3) fluctuaciones en los tipos de cambio; 4) cambios en la solvencia de las entidades, etc.

Algo similar sucederá con la documentación de precios de transferencia (*masterfile* y *localfiles*): será precisa una revisión en profundidad del contenido de esos documentos para adaptarlo a las circunstancias extraordinarias (tanto en el ámbito operativo como en el económico) que tengan lugar en cada grupo como consecuencia de la crisis.

Nuestro equipo



Eduardo Abad

Socio – Departamento Tributario

Eduardo.abad@garrigues.com

[Ver CV completo](#)



Mario Ortega

Socio – Departamento Tributario

mario.ortega@garrigues.com

[Ver CV completo](#)

GARRIGUES

garrigues.com

Síguenos



IS 685586