



Cecilia Flores Vásquez
Gerente Precios de Transferencia
PKF Attest

Precios de transferencia en tiempos de Covid: decisiones en el cierre

La pandemia de Covid-19 ha tenido un tremendo impacto en la economía mundial, tanto que la OCDE la señala como “la peor recesión desde la Segunda Guerra Mundial”. En particular, el FMI estima en -12,8 % la caída del PIB de España en 2020, donde todos los sectores se han visto afectados en mayor o menor medida, en especial la industria del turismo (aerolíneas, agencias de viaje, hoteles, restaurantes ...) y otras industrias como la automoción, moda y accesorios, productos de tecnología, etc., dependientes de la cadena de suministros internacionales.

Sin embargo, otros sectores como el farmacéutico, las clínicas privadas, la logística, el comercio en supermercados, las empresas de tecnología y los *ecommerce*, se han visto beneficiados. Así, el cierre contable del ejercicio 2020 será un tema delicado para las entidades cuya actividad económica se haya visto afectada por el Covid-19 y donde además, tengan relevancia las operaciones con partes vinculadas.

La premisa en las normas de precios de transferencia es el “principio de plena competencia” que responde a las fuerzas del mercado, y en este sentido, cuando los precios de transferencia no responden a esta premisa se producen distorsiones en los resultados financieros y en la recaudación tributaria de los países donde se produce la actividad económica.

Asimismo, las acciones 8-10 del Proyecto BEPS (Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios), buscan garantizar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor; esto es, teniendo en cuenta: las funciones, riesgos, activos de una entidad, acorde con su posición en la cadena de valor.

¿Qué deben tener en cuenta las entidades en el cierre contable? Se recomienda realizar un análisis *ex ante*, que proporcione datos sobre la relevancia de las transacciones vinculadas en su actividad económica y cómo las políticas actuales de precios de transferencia se han visto afectadas por la pandemia, de modo que: o bien se corrijan las deficiencias de valor de mercado mediante ajustes de



precios de transferencia; o bien se tenga en cuenta los riesgos de los escenarios sobre los que no se tienen control.

Todas las transacciones vinculadas: operaciones con intangibles, operaciones financieras, operaciones de servicios, transacciones de compra-venta de productos, activos, etc. tienen asociadas unas políticas de precios de transferencia, implícitas o explícitas. Las políticas explícitas se encuentran reguladas en contratos comerciales, mientras que las políticas implícitas se sustentan en fórmulas de cálculo de uso continuado en el tiempo.

¿Cómo ha afectado el Covid-19 a los obligados tributarios? Entre los efectos más relevantes de la pandemia tenemos: Incumplimiento de contratos de suministro y los consiguientes efectos como la caída de las ventas; aumento de la capacidad ociosa, y su correspondiente coste, en las entidades de fabricación al prescindir del recurso humano por motivos de salud, Ertes, o confinamientos domiciliarios determinados por los Estados; falta de liquidez, como consecuencia de la disminución de las ventas, y la correspondiente dependencia de apoyos financieros del Grupo; gastos en servicios corporativos, o de uso de marca, no correlacionados con la parálisis sufrida en la actividad económica realizada en el ejercicio 2020.



Por otro lado, el aumento de la digitalización y eliminación de eslabones de la cadena de suministro llevará a muchos grupos a la reestructuración de los modelos de negocio, deslocalización de entidades o incluso el cierre de algunas.

Las compañías vinculadas deben pensar en practicar ajustes, para aproximarse a las condiciones de plena competencia

Ante este escenario, todas las entidades han tomado decisiones sobre la marcha con el mejor saber o previsión para sacar adelante sus negocios, y aquellas entidades en las que operaciones con partes vinculadas tengan especial relevancia, deben detenerse a analizar el cierre contable.

¿Por qué es necesario revisar los precios de transferencia en el cierre? Porque a la fecha no hay directrices claras de cómo procederá la Administración Tributaria en las revisiones fiscales del ejercicio 2020, y porque siempre es mejor anticiparse a los riesgos y realizar acciones de corrección, en su caso.

¿Qué pasos debe seguir una empresa? Analizar el peso de las transacciones vinculadas en la actividad económica; determinar el impacto de los gastos extraordinarios o las desviaciones en los ingresos, producidos por el efecto Covid-19 (ej: por comparación con los presupuestos del ejercicio o con resultados de ejercicios anteriores); Si una o varias transacciones vinculadas afectan sensiblemente a la cuenta de resultados, la compañía debe realizar cálculos de escenarios posibles evaluando cambios en las fórmulas de precios, diferir fechas de pago o, en función de las funciones y riesgos asumidos, revisar la vigencia de las políticas de precios aplicadas.

Por supuesto, todo esto requiere de una importante labor como la documentación del impacto de la pandemia en la compañía y de las razones que llevaron a tomar ciertas decisiones. No son recomendables las reestructuraciones inminentes de negocios ni los movimientos drásticos en las políticas de precios de transferencia, pero sí debemos recomendar la revisión y toma de decisiones en consecuencia.

Nuestro mundo conocido ha cambiado, pero los análisis de los negocios y en especial de los precios de transferencia de las operaciones seguirán rigiéndose por las fuerzas del mercado y el "principio de plena competencia", respectivamente. Por lo tanto, las compañías vinculadas deben tener presente la necesidad de practicar ajustes para aproximarse a las condiciones de plena competencia.