



## Tax Newsletter

Noticias e información oportuna sobre la temática tributaria nacional

### Principales estrategias a implementar ante los impactos de COVID-19, en materia de Precios de Transferencia.

Actualmente, el ambiente empresarial enfrenta un período de incertidumbre. Las diversas medidas consideradas por la política pública a razón de mantener la propagación del COVID-19, han provocado distintos problemas económicos en general y, en consecuencia, diferentes impactos a nivel operativo de las distintas industrias.

Gran parte de las empresas a nivel local e internacional, están enfrentando condiciones comerciales y de mercado desfavorables. Lo que evidentemente provocará disminución en sus ingresos ordinarios por la contracción repentina de la demanda. En muchos casos, esta disminución de sus ingresos provocará pérdidas operativas permanentes, así como contracciones importantes en el capital de trabajo y liquidez.

En términos económicos, la mayoría de sectores e industrias han informado una contracción significativa en su PIB real e incluso, algunos analistas de renta variable consideran una disminución de las ganancias empresariales cercano al 30%.

Ante este panorama desfavorable, resulta importante analizar qué tan flexible es la estructura de Precios de Transferencia en los distintos Grupos Económicos. Este diagnóstico requiere la evaluación de cuatro elementos relevante que pueden limitar el manejo de la situación:

1. Análisis del impacto real de la industria y/o sector al cual pertenece el contribuyente. Esto implica determinar los impactos específicos de la industria y conocer cómo el contribuyente ha estado interactuando con sus clientes y proveedores.

2. Marco legal aplicable. Las reglas locales y las diversas medidas impulsadas en cada país, son distintas y pueden limitar las opciones disponibles.
3. Análisis de los acuerdos intercompany actuales. Esto implica una necesaria revisión de las cláusulas contractuales y verificación de excepciones, limitaciones y flexibilidad.
4. Análisis de los actos propios. En este aspecto resulta necesario verificar las funciones y riesgos asumidos por las distintas compañías del Grupo Económico. Derivado de ello, este tipo de análisis podría permitir ajustar o renegociar los Precios de Transferencia de forma proactiva y razonable. En este punto, El Grupo Económico podría optar medidas como:
  - a) Tipos de transacciones completamente nuevas;
  - b) Eliminación de transacciones intercompany (evaluación de la necesidad y beneficios recibidos);
  - c) Alineación de la cadena de valor o del ciclo de negocio;
  - d) Reasignación de funciones;
  - e) Reubicación de activos intangibles o Propiedad Intelectual (PI);
  - f) Repatriación de efectivo, etc.

#### Posibilidades de respuesta frente al COVID-19

En materia de Precios de Transferencia, la principal herramienta de demostrar el cumplimiento del principio de plena competencia o valor de mercado, por parte de los contribuyentes y de las Autoridades Fiscales, es a través de un análisis comparativo, utilizando el rango intercuartil como una medida estadística.

Este análisis de comparabilidad requiere la construcción de diversos datos de entidades comparables, por ejemplo, precios o rentabilidades.

Actualmente, la mayoría de los análisis de comparabilidad utilizados por los contribuyentes consideran los métodos de Precios de Transferencia basados en utilidades de compañías comparables. Por lo que será necesario aplicar diversas estrategias en

respuesta a los distintos impactos económicos, financieros y de reestructuración que hayan sido aplicables por los contribuyentes locales y/o por las compañías utilizadas como comparables.

A continuación, hacemos referencia a algunas posibilidades de respuesta frente a los impactos de COVID 19:

#### 1. Cambiar de método de Precios de Transferencia.

Es necesario verificar si un método basado en el resultado de las operaciones (ejemplo, MMNT), sería el más adecuado ante una situación de pérdidas operativas. Podrán existir compañías donde el impacto COVID-19 haya sido lo suficientemente sustancial para justificar el cambio de método, pero en todo caso, parte de esta justificación podría requerir evidencia de comportamientos no controlados por el contribuyente (alza de precios de compra, caída de demanda, etc.).

Ante ello, se podría considerar un método basado en la división de ganancias (Profit Split o partición de utilidades).

Dentro de esta estrategia los contribuyentes también podrían evaluar la posibilidad de cambiar de un margen de ganancia preestablecido (*Mark up fijo*) a un margen de ganancia que se adecue al principio de plena competencia (*Mark up variable*).

#### 2. Segmentación de los costos específicos por COVID-19.

Es importante aislar los costos o gastos específicos relacionados a la pandemia, principalmente si este tipo de gastos no fue asumido por las compañías seleccionadas como comparables.

Es muy probable que al realizar el análisis de Precios de Transferencia al cierre del ejercicio fiscal 2020, la parte analizada (por ejemplo, el contribuyente local), tenga Estados Financieros afectados con costos o gastos derivados de la emergencia por COVID-19, pero la situación podría ser distinta para las compañías comparables en el sentido que la información disponible a la fecha de evaluación, sea información de años fiscales distintos (2019-2017), es decir, información financiera histórica que no

refleje las mismas condiciones económicas de la parte analizada.

### 3. Desarrollo de un rango específico por COVID-19.

Para este punto resulta relevante considerar aspectos como:

a) Ampliar la búsqueda de comparables, es decir, añadir a los criterios de selección utilizados, otras consideraciones como, el uso de compañía en dificultades o situación adversa, ampliar a industrias similares con apalancamiento operativo etc., similar a la parte analizada.

b) Añadir más años de datos de comparación. En algunas jurisdicciones, la normativa de Precios de Transferencia hace referencia a los años de comparación a utilizar en los análisis de comparabilidad, por ejemplo, 1vs1, 1vs3, 3vs3; sin embargo, para el caso de El Salvador, la normativa local no hace una referencia explícita a este tipo de consideración por lo que será necesario evaluar la estrategia de comparación más razonable en función de las circunstancias.

c) Realizar un análisis más detallado de la información financiera de las compañías potencialmente comparables a fin de adaptarlo a los impactos COVID-19, esto implica, mejorar los criterios de comparabilidad y/o ajustar las posibles diferencias.

**4. Anticipar cambios en los rangos de mercados existentes.** El análisis preliminar toma mayor relevancia, ya que con ello se podría advertir si muchas de las compañías comparables seleccionadas en años previos, aún tienen información pública disponible y/o cuentan con una participación de mercado. Finalmente, se debería analizar cómo lucen las comparables seleccionadas con datos financieros de ejercicio fiscal 2020, a efectos de verificar las posibles variaciones en los rangos de mercado.

### Comentarios finales

Conforme a la información presentada en este documento, resulta necesario para los contribuyentes desarrollar un marco de referencia que permita evaluar

adecuadamente a las entidades afectadas por el COVID-19 dentro de la estructura del Grupo Económico: Casa Matriz, Compañías de Servicios, Compañías de IP y Entidades Operativas.

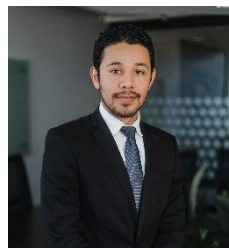
Las estrategias a implementar, deberán adecuarse particularmente a cada uno de los casos, sin embargo, es recomendable documentar las razones de la aplicación de alguna estrategia y evaluar el marco normativo de Precios de Transferencia de cada una de las jurisdicciones a efectos de alinear la postura fiscal con los objetivos del negocio.

Ciertas estrategias pueden implicar la creación de nuevas operaciones intercompany, tales como, servicios intragrupos, financiamientos (nueva deuda intercompany), etc. Para este tipo de estrategias se requerirá de un análisis de Precios de Transferencia particular, que tenga por finalidad, determinar el precio de las operaciones en cumplimiento del principio de plena competencia.

Finalmente, en cada una de las estrategias a implementar, los contribuyentes deberán evaluar por separado los posibles efectos fiscales que éstas generen, tanto en Impuesto Sobre la Renta, retenciones, e impuestos indirectos.



**Federico Paz**  
Socio de Tax & Legal  
[fepaz@deloitte.com](mailto:fepaz@deloitte.com)



**Wilmer García**  
Gerente de Precios de Transferencia  
[wsgarcia@deloitte.com](mailto:wsgarcia@deloitte.com)

# Calendario Tributario


## Junio 2020

Ya se encuentra en la página web de la Administración Tributaria, la actualización del calendario tributario 2020; el cual incluye los días de asueto y las fechas de cada uno de los cumplimientos tributarios.

D	L	M	M	J	V	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

**Descarga el**  
**Calendario de Obligaciones 2020**

Descargar Calendario de Obligaciones 2020



- |  |  |   |
|--|--|---|
| <p><b>Día 12</b></p> <p><b>IVA</b></p> <p>Declaración y Pago del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (F-07).</p> <p><b>Renta y operaciones financieras</b></p> <p>Declaración Mensual de Pago a Cuenta, e Impuestos Retenidos de Renta, Operaciones Financieras y Contribución Especial para la Seguridad Ciudadana y Convivencia (F-14)</p> <p><b>Específicos y Ad-valorem</b></p> <p>Declaración de Impuestos Específicos, Advalorem y Contribución Especial (F-06).</p> <p><b>Otras obligaciones</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Informe sobre Donaciones (F-960)</li> <li>• Informe de Impuestos Específicos y Ad-Valorem Productores e Importadores de</li> </ul> | <p>Bebidas Alcohólicas, Alcohol Etilico Potable y Cerveza, Bebidas Gaseosas, Isotónicas, Fortificantes o Energizantes, Jugos, Néctares, Refrescos y Preparaciones Concentradas o en Polvo para la elaboración de bebidas (F-955).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Informe de Impuestos Específicos y Ad-Valorem Productores e Importadores de Armas de Fuego, Municiones, Explosivos y Artículos Similares, Productores de Tabaco y Productores, Importadores e Internadores de Combustible (F-988)</li> <li>• Informe Mensual de Ventas a Productores, Distribuidores y Detallistas de Tabaco y de Productos de Tabaco (F-956)</li> <li>• Estado de Origen y Aplicación de Fondos (F-950).</li> </ul> <p><b>Día 22</b></p> <p><b>IVA</b></p> | <p>Informe Mensual de Retención, Percepción o Anticipo a Cuenta de IVA (F-930).</p> <p>Informe de Autorizaciones Efectuadas a Sistemas Contables (F-463).</p> <p><b>Día 29</b></p> <p>Informe Mensual de Retención, Percepción o Anticipado a Cuenta de IVA (F-930)</p> <p><b>Día 30</b></p> <p>Declaración de Impuesto sobre la Renta y de la Contribución Especial a los Grandes Contribuyentes para el Plan de Seguridad Ciudadana del Ejercicio 2019 (F-11)</p> <p>Informe de Ganancias y/o Pérdidas de Capital Ejercicio 2019 (F-944)</p> <p>Declaración de Bienes Inmuebles Ejercicio 2019 (F-30)</p> <p><b>Día 17</b></p> <p>Asueto día del padre.</p> |
|--|--|---|

## Contactos

### Federico Paz

Socio Líder de Impuestos y Servicios Legales

[fepaz@deloitte.com](mailto:fepaz@deloitte.com)

### Ghendrex García

Socio de Impuestos y BPS

[ggarciaq@deloitte.com](mailto:ggarciaq@deloitte.com)

### Cosette Fuentes

Gerente de Servicios Legales

[cg.fuentes@deloitte.com](mailto:cg.fuentes@deloitte.com)

### Henry Aguirre

Gerente de BPS

[haguirre@deloitte.com](mailto:haguirre@deloitte.com)

### Alvaro Miranda

Gerente Precios de Transferencia

[ajmiranda@deloitte.com](mailto:ajmiranda@deloitte.com)

### Wilmer García

Gerente Precios de Transferencia

[wsgarcia@deloitte.com](mailto:wsgarcia@deloitte.com)

### Jhonny Flores

Gerente de Consultoría Fiscal

[jflores@deloitte.com](mailto:jflores@deloitte.com)

### Daysi Acosta

Gerente de Cumplimiento Fiscal

[daacosta@deloitte.com](mailto:daacosta@deloitte.com)

**Mantente informado.**  
Descubre Deloitte tax@hand

Descarga la APP



#### **Sobre Deloitte**

Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sociedad privada de responsabilidad limitada en el Reino Unido, a su red de firmas miembro y sus entidades relacionadas, cada una de ellas como una entidad legal única e independiente. Consulte [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com) para obtener más información sobre nuestra red global de firmas miembro.

Deloitte presta servicios profesionales de auditoría y assurance, consultoría, asesoría financiera, asesoría en riesgos, impuestos y servicios legales, relacionados con nuestros clientes públicos y privados de diversas industrias. Con una red global de firmas miembro en más de 150 países, Deloitte brinda capacidades de clase mundial y servicio de alta calidad a sus clientes, aportando la experiencia necesaria para hacer frente a los retos más complejos de los negocios. Los más de 312,000 profesionales de Deloitte están comprometidos a lograr impactos significativos.

Tal y como se usa en este documento, "Deloitte S-LATAM, S.C." es la firma miembro de Deloitte y comprende tres Marketplaces: México-Centroamérica, Cono Sur y Región Andina. Involucra varias entidades relacionadas, las cuales tienen el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limitan sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría, consultoría fiscal, asesoría legal, en riesgos y financiera respectivamente, así como otros servicios profesionales bajo el nombre de "Deloitte".

#### **Sobre esta publicación**

Esta presentación contiene solamente información general y Deloitte no está, por medio de este documento, prestando asesoramiento o servicios contables, comerciales, financieros, de inversión, legales, fiscales u otros.

Esta presentación no sustituye dichos consejos o servicios profesionales, ni debe usarse como base para cualquier decisión o acción que pueda afectar su negocio. Antes de tomar cualquier decisión o tomar cualquier medida que pueda afectar su negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado. No se proporciona ninguna representación, garantía o promesa (ni explícito ni implícito) sobre la veracidad ni la integridad de la información en esta comunicación y Deloitte no será responsable de ninguna pérdida sufrida por cualquier persona que confíe en esta presentación.

© 2020 Deloitte S.C. Todos los derechos reservados.