
COVID-19: Impacto en la política de precios de transferencia

Legal Flash del Área de Derecho Financiero y Tributario

3 de abril de 2020



Aspectos Clave

- Los precios de transferencia no son ajenos a las crisis y, por tanto, la actual situación de emergencia sanitaria a nivel mundial impone la necesidad de revisar las políticas implementadas y su vigencia, y afrontar de forma proactiva posibles ajustes
- Las principales áreas a evaluar son:
 - el impacto en el endeudamiento y las garantías intragrupo;
 - la vigencia de las rentabilidades previstas para las entidades de riesgo limitado, así como por las prestaciones de servicios;
 - la necesidad de reevaluar los acuerdos previos de valoración (APA) en curso;
 - la documentación de las operaciones, y la evaluación de comparables; y
 - las consecuencias de las disfunciones en la cadena de suministro y de los posibles cambios de actividad.



COVID-19: Impacto en la política de precios de transferencia

El Covid-19, y en particular sus efectos sobre la economía mundial, centran gran parte de las preocupaciones actuales de las empresas desde que el pasado 11 de marzo la Organización Mundial de la Salud (OMS) declarara oficialmente el brote como pandemia.

Con perspectivas inciertas a medio y largo plazo, las medidas implementadas hasta la fecha por los distintos estados afectados han tenido ya un impacto de calado en la actividad económica mundial.

En este contexto de afectación de las actividades por causas de fuerza mayor, las empresas están reevaluando sus operaciones y renegociando sus obligaciones contractuales. Los precios de transferencia no son ajenos a los devenires de la economía y a las crisis y, por tanto, esta reevaluación y renegociación también debería producirse respecto de las operaciones vinculadas de los grupos multinacionales.

La actual situación impone la necesidad de revisar las políticas de precios de transferencia implementadas por los grupos multinacionales, para confirmar su vigencia y, en su caso, acometer de forma proactiva los ajustes que resulten necesarios. Sin perjuicio del oportuno análisis caso por caso, las principales áreas de atención a tener en cuenta son:

1. El endeudamiento y las garantías intragrupo

Las actuales tensiones de liquidez potencian el recurso al endeudamiento intragrupo, las solicitudes de garantías adicionales por parte de financiadores independientes, cambios en las posiciones habituales en los sistemas de *cash pooling* o, incluso, que los vencimientos por operaciones intragrupo queden desatendidos.

A la hora de valorar cómo acomodar este tipo de operaciones a las circunstancias actuales y las condiciones que deben regirlas, deberán tenerse en cuenta factores como el incremento de los riesgos crediticio, país y de tipo de cambio o de los comparables. Igualmente, los nuevos acuerdos que se suscriban deberán tomar en consideración nuevas tendencias existentes en los mercados financieros, que ya prevén cláusulas nacidas de las actuales circunstancias.

El reto que plantean estas operaciones desde la perspectiva de precios de transferencia es la dificultad de utilizar transacciones pasadas como comparables, debido al cambio sustancial de las condiciones de mercado.



2. Empresas de riesgo limitado y remuneración de las actividades rutinarias

Es frecuente que los grupos multinacionales operen bajo modelos con entidades de riesgo limitado. El binomio riesgo-rentabilidad determina que, en condiciones habituales, estas entidades puedan esperar obtener una rentabilidad mínima por el desarrollo de sus labores rutinarias. Debe valorarse si, en las actuales circunstancias, continúa siendo razonable esta expectativa de rentabilidad o si, por el contrario, estas entidades deben asumir también parte de los quebrantos que se generen a nivel de grupo.

Lo mismo ocurriría con otros tipos de actividades rutinarias que se vengan retribuyendo añadiendo un margen sobre la base de los costes incurridos, pues en muchos casos estos costes se van a mantener inalterados mientras que la utilidad de la actividad será menor.

Esto se produce, singularmente, en las actividades de prestación de servicio, en las que las condiciones existentes pueden provocar una minoración en el nivel del servicio o en su aprovechamiento por parte del perceptor.

Parece justificado que, en un contexto de crisis, los grupos multinacionales puedan adaptar sus acuerdos, del mismo modo que, atendiendo a un criterio de coste de oportunidad, partes independientes podrían estar dispuestas a reducir márgenes para cubrir costes fijos o a incurrir en pérdidas controladas para garantizar la viabilidad futura del negocio. En definitiva, se trata de atribuir entre las partes vinculadas los costes de subactividad de modo equivalente a como lo hacen terceros independientes.

Todo ello pasa, en cualquier caso, por cuantificar y documentar adecuadamente el impacto de la emergencia sanitaria en el negocio.

3. Acuerdos previos de valoración (APA)

El objetivo de los APA es ofrecer, vía negociación con la Administración tributaria, certeza en la valoración de las operaciones vinculadas. No obstante, su vigencia está condicionada al mantenimiento de las circunstancias económicas o tecnológicas existentes, así como a posibles asunciones específicas que se acuerden en cada caso.

Estas condiciones o asunciones críticas pueden verse afectadas por la actual situación sin que las operaciones vinculadas hayan sufrido cambio alguno. Por ello, resulta imprescindible llevar a cabo los análisis y proyecciones correspondientes para valorar si conviene anticipar negociaciones con la Administración tributaria sobre su vigencia o renegociación, e identificar posibles áreas de discusión futura.



4. Documentación y Análisis de comparabilidad

La emergencia sanitaria ha alterado las operaciones de la mayoría de sectores industriales, de tal forma que las condiciones de mercado actuales no pueden calificarse de normales. En estas circunstancias, el proceso de obtención de comparables válidos para la elaboración de la documentación obligatoria resulta muy compleja, cuando no imposible.

Por una parte, los datos de operaciones de ejercicios anteriores, no impactadas por estas circunstancias excepcionales, no pueden tomarse como comparables válidos a efectos de la documentación de este ejercicio. Al mismo tiempo, las operaciones actuales no pueden servir de comparables válidos para ejercicios futuros.

Posiblemente, la aproximación más razonable sea recurrir al cálculo de ratios sobre la base de contabilidades presupuestarias, consiguientemente ajustadas por los efectos de la crisis actual o, alternativamente, por la justificación de un análisis de comparabilidad en el que se apliquen criterios de razonabilidad económico-financieros en detrimento del uso de comparables de mercado.

En cualquier caso, la documentación debería reflejar el proceso de toma de decisiones en relación con la política de precios de transferencia, de modo que se pueda apreciar por parte de la Administración la continuidad en la misma y la racionalidad de las decisiones.

5. Otras cuestiones

Las disfunciones en la cadena de suministro, así como los distintos tiempos en la adopción de medidas por parte de los estados afectados, pueden haber resultado en cambios, temporales o permanentes, en la actividad de las empresas que componen un grupo multinacional.

El hecho de que estos cambios hayan venido determinados por condiciones adversas externas no impide que debamos plantearnos si el traslado de funciones y riesgos o la consecuente aparición de sinergias debe retribuirse y, en su caso, cómo.

Un análisis temprano de los impactos de la situación de pandemia en la política de precios de transferencia y una actitud proactiva en la documentación del nuevo escenario económico del grupo multinacional mitigará posibles riesgos futuros y permitirá, asimismo, reorganizar los recursos de forma eficiente; actuaciones que cobran especial importancia en un escenario de incertidumbre en el que, más que nunca, los comparables disponibles no reflejarán adecuadamente las condiciones en las que se ha desarrollado la actividad.



Para obtener información adicional sobre el contenido de este documento puede dirigirse a su contacto habitual en Cuatrecasas

©2020 CUATRECASAS

Todos los derechos reservados.

Este documento es una recopilación de información jurídica elaborado por Cuatrecasas. La información o comentarios que se incluyen en él no constituyen asesoramiento jurídico alguno.

Los derechos de propiedad intelectual sobre este documento son titularidad de Cuatrecasas. Queda prohibida la reproducción en cualquier medio, la distribución, la cesión y cualquier otro tipo de utilización de este documento, ya sea en su totalidad, ya sea en forma extractada, sin la previa autorización de Cuatrecasas

