

Implicancias de las adiciones o deducciones tributarias del Impuesto a la Renta en el análisis del margen neto transaccional

KARILIN DEL PILAR ARENAS ALVARADO^(*)

1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo está basado en la normatividad peruana de precios de transferencia, específicamente en el análisis del Método del Margen Neto (MMNT) y su posible conflicto con el cálculo del Impuesto a la Renta peruano (IR). Dicho método no contempla las adiciones y/o deducciones tributarias contenidas en la legislación peruana, lo que puede llevar a una mayor carga impositiva. Por otro lado, es el último de los métodos permitidos por los Lineamientos de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales, en adelante “los lineamientos para precios de transferencia”, publicados por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), y la Administración Tributaria peruana, sin embargo es aplicado en la mayoría de casos de análisis de precios de transferencia.

Durante el desarrollo de este trabajo, se ha identificado el objetivo del análisis de precios de transferencia, las implicancias y el marco legal en su aplicación, con la finalidad de definir si ellos tienen el mismo objetivo e indicador común. Este análisis se ha realizado comparando aspectos y criterios de cálculo del IR en Perú y España.

Se ha podido observar que en el caso peruano, la posibilidad de generar una mayor carga impositiva es debido a que cuando se aplica el MMNT, se está cuestionando la rentabilidad de la empresa para efectos tributarios (base imponible del IR), tomando como medida la rentabilidad contable - financiera que no recoge los ajustes tributarios.

El propósito de este trabajo es proponer el incorporar las particularidades de la legislación peruana para el cálculo del IR, ajustes por adiciones y deducciones, en la aplicación del MMNT.

^(*) Consultora de TP Consulting. Magister en administración con mención en finanzas de la Universidad Esan, (CPC) contadora de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, con estudios en comercio internacional en Adex y cursos de tributación.

2. OBJETIVOS DEL ANÁLISIS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

El objetivo de la aplicación de los métodos para precios de transferencia, según la norma peruana,¹ es determinar si, a causa de transacciones con vinculadas o con territorios de baja o nula imposición, no se han ocasionado mayores pérdidas, diferimiento o un menor pago de IR en el país, es decir, perjuicio al interés fiscal. Según los lineamientos para precios de transferencia, el objetivo es determinar que la renta de un país sea lo más equitativo posible y evitar la doble tributación internacional por parte de empresas multinacionales.

Tomando ambas definiciones, se puede decir que el objetivo de la aplicación del análisis de precios de transferencia es detectar cualquier traslado de renta de un país a otro, lo que puede implicar que los países en lo que hay subsidiarias internacionales o con diferentes tasas de impuesto, estén recaudando menos. Esta situación se acentúa a medida que el Perú se inserta más a la economía mundial a través de tratados comerciales.

Esta problemática subsiste desde hace más de cien años en países europeos y de Norteamérica. En el 2001, la Secretaria de las Naciones Unidas preparó un documento donde señalaba que aproximadamente el 60% del comercio mundial se mueve entre compañías asociadas. Con la finalidad de resolver este problema, el Perú ha recogido los métodos establecidos en los lineamientos para precios de transferencia, en sus normas internas.

Según los lineamientos, la aplicación de dichos métodos prueba si las transacciones entre vinculadas cumplen con el principio de *arm's length* o libre competencia. Este principio significa que las transacciones comerciales o financieras entre empresas relacionadas deben darse en las mismas condiciones que transacciones entre empresas independientes. Según la norma, la aplicación de estos métodos prueba que las transacciones se dieron a valores de mercado.

3. MÉTODOS PERMITIDOS POR LA NORMA PERUANA

El artículo 32-A de la LIR² indica seis métodos, que fueron extraídos de los cinco métodos señalados por los lineamientos para precios de transferencia. Dichos métodos, aceptados internacionalmente, son los siguientes:

¹ Art. 32 - A inc. a de la Ley del Impuesto a la Renta y art. 108 inc. a del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta.

² El TUO de la Ley del impuesto a la renta vigente es el 179-2004 publicado el 08.12.04.

Métodos señalados por el inc. e art. 32-A LIR	Métodos señalados por la OECD	Elemento de análisis
Precio Comparable no Controlado (PCNC)	Comparable Uncontrolled Price	Precios
Precio de Reventa (PR)	Resale Price	Margen Bruto
Costo Incrementado (CI)	Cost plus	Margen Bruto
Partición de Utilidades (RPU)	Profit Split	Margen operativo
Residual de Partición de Utilidades (RPU)		Margen operativo
Margen Neto Transaccional (MNT)	Transaction Net Margin	Margen operativo

La única variación entre la norma peruana y los lineamientos para precios de transferencia, es que el método de partición de utilidades está dividido en dos métodos. Sin embargo, en el fondo tienen la misma aplicación.³

En cuanto a su aplicación, la norma también señala que puede aplicarse cualquiera de los métodos permitidos por la norma tributaria peruana, que refleje mejor la realidad económica de dicha transacción. Para afirmar ello hay que tener en cuenta dos criterios según la IBFD: la comparabilidad y la calidad de la información a utilizar. Adicionalmente, para su aplicación, la norma peruana nos remite a lo establecido en los mencionados lineamientos de precios de transferencia, el cual se repasará de una manera breve.

3.1 Aplicación de dichos métodos

Para la aplicación de dichos métodos es necesario tomar en cuenta factores que afectaron la transacción, tales como económicos, geográficos entre otros, que permitan una aplicación confiable y que refleje la realidad económica de la misma. Para llegar a una mejor aplicación de los métodos para precios de transferencia, se pueden realizar ajustes razonables con la finalidad de eliminar las diferencias.

Dichos factores se encuentran en forma resumida en el siguiente cuadro:

³ Su aplicación implica la distribución de utilidades tomando como referencias empresas que realicen las funciones de la empresa analizada.

Método	Aplicación
Precio Comparable no Controlado	El bien o servicio analizado, debe tener las mismas características y factores que afecten el precio (volumen, políticas de la empresa, entre otros). Aplicables a transacciones donde no hay intangibles valiosos.
Precios de Reventa	Hay que tomar en cuenta que el análisis es a nivel del margen bruto de una reventa. Es importante que las condiciones de la transacción sean comparables más que el producto.
Costo Incrementado	Aplicable a productos que han pasado por un proceso de transformación o tienen mayor valor agregado. Es importante tomar en cuenta el nivel de confiabilidad del costeo, la estrategia de venta y otros factores que inciden en el margen.
Partición de Utilidades	Aplicables cuando las funciones de una empresa no pueden ser analizadas de manera individual o cuando hay un intangible de por medio. La utilidad puede ser dividida tomando en cuenta empresas que realicen las mismas funciones, sin embargo dicha división tiene un porcentaje de subjetividad dependiendo de los criterios con los cuales se asigna la rentabilidad, lo que no quiere decir que sea incorrecto.
Residual Partición de Utilidades	
Método del Margen Neto	Análisis de Márgenes Operativos

3.2 Aspectos de la aplicación del MMNT

El Método del Margen Neto Transaccional o MMNT analiza, como su nombre lo dice, el margen de una empresa, tomando como medida ratios sobre las ventas, activos, costos, etc. El determinar el ratio de medición, depende de la actividad económica de la empresa y la que la refleje mejor. En cuanto a ello la norma peruana no pone restricciones refiriendo lo siguiente: “... teniendo en cuenta factores de rentabilidad basados en variables, tales como activos, ventas, gastos, costos, flujos de efectivo, entre otros.”,⁴ siendo el criterio mínimo la razonabilidad de este.

En primera instancia, para la aplicación de este método, se tendrían que segmentar los EEEF de la compañía en análisis, en transacciones con partes vinculadas y con terceros. Teniendo dicha segmentación, se realiza la comparación de la rentabilidad en ambos tipos de transacciones, es decir una comparación de rentabilidad interna. En la práctica, es poco común por las siguientes limitaciones: tienen transacciones solamente con vinculadas o el sistema de control contable no les permite ese nivel de análisis de manera confiable.

⁴ Art. 32- A Inc. e Num. 6 de la Ley del Impuesto a la Renta.

Con las restricciones para el análisis interno del MMNT, se busca una alternativa externa. Para ello es necesario entender de manera independiente, las funciones y riesgos que asume la compañía a analizar⁵ (separándola del grupo económico al que pertenecen, en cumplimiento del principio de arm's length). Luego, se busca a una empresa con riesgos y funciones similares a la analizada. Dicho análisis se hace al nivel económico - financiero de una empresa.

La alternativa de análisis externo, al igual que el interno tiene varias críticas. La primera de ellas, es que las empresas que se toman como referencia de rentabilidad de mercado, en su mayoría se desempeñan en mercados desarrollados y tienen un volumen de transacciones y riesgos diferentes a los que una empresa peruana tiene y se le aplica este análisis. Otra crítica al uso de este método es la validez de su aplicación para el análisis de transacciones que no afectan el margen neto de la empresa.

En muchos casos, las transacciones que se analizan bajo este método, son referidos a servicios administrativos y financieros que realizan las empresas aprovechando las sinergias y la experiencia en algunos temas. Estas transacciones son conocidas como Servicios Intragrupo, donde lo recomendable es hacer un análisis con los métodos tradicionales, pero en la mayoría de casos no es posible dado que no se tienen comparables internos u externos para este análisis.

En el supuesto de que todas las limitaciones de la aplicación de este método son superadas y se compara la rentabilidad económica de la empresa bajo análisis versus empresas independientes, el resultado del análisis serviría para ajustes tributarios tanto de IR como del Impuesto General a las Ventas (IGV). Este ajuste nos lleva a la reflexión de la naturaleza del impuesto y su base imponible.

4. EL CÁLCULO DE LA BASE IMPONIBLE Y SUS DIFERENCIAS CON UTILIDAD FINANCIERA - CONTABLE

Para el análisis del impuesto a la renta, se ha tomado en cuenta su cálculo en dos ejemplos diferentes a fin de poder distinguir la implicancia del método del margen neto en cada uno de los casos. Estos casos son el cálculo del IR español y peruano, y fueron tomados para este análisis debido a que la base imponible para el cálculo de mencionado impuesto es diferente. Cabe precisar que para la base del cálculo del IR y los ajustes a

⁵ Francisco Alfredo García Prats, de la Universidad de Valencia, traduce el principio de "arm's length" como principio de independencia, otros autores incluso la OECD usan la traducción de libre concurrencia.

los cuales se hace referencia no son los referidos a gastos que no corresponde a la actividad del negocio o que no sean necesarios para generar rentas (tales como gastos personales de los accionistas u otros similares).

4.1 Cálculo del Impuesto a la Renta: caso español

La legislación española en el año 1995 con la ley 43, introdujo un cambio significativo frente a la ley predecesora, debido a que a diferencia de años anteriores, esta ley toma como base imponible para el cálculo del IR al estado de ganancias y pérdidas financiero - contable. Este cambio le ha dado la facultad a la administración española, de forma implícita, a recalcular dicha rentabilidad en base a principios y normas contables.⁶

En algunos casos, el calcular el IR tomando en cuenta solamente principios y normas contables ocasionará conflicto de intereses. Ello debido a que el propósito por el cual se desarrolla el estado de ganancias y pérdidas financiero - contable, es el de determinar la rentabilidad de los accionistas, mientras que el balance fiscal busca la correcta periodicidad del ingreso y del gasto. En aquellos casos, queda claro que los intereses fiscales van a primar en la determinación de ajustes excepcionales a la base imponible.

4.2. Cálculo del Impuesto a la Renta: caso peruano

Para poder introducir el tema es necesario entender el cálculo de la rentabilidad para efectos tributarios en Perú y la diferencia entre la utilidad financiera contable. Es aquí que surge la necesidad de diferenciar conceptos y tipo de rentabilidad:

- Utilidad tributaria o base imponible: En el Perú, la LIR ha dado una serie de pautas para determinar la base imponible. Estas pautas nos llevan al cálculo de una rentabilidad determinada por normas tributarias que no corresponde necesariamente a la utilidad financiera, y en ese sentido, se puede señalar que es una utilidad presunta. El objetivo es determinar la base del cálculo del impuesto a pagar.
- Utilidad financiero contable: Es la rentabilidad de una empresa determinada en base a NIIFs, NICs y principios contables generalmente aceptados. El objetivo de la determinación de esta rentabilidad es dar a conocer a los accionistas la situación económica y financiera de la empresa al final del periodo. Son la base para toma de decisiones gerenciales.

⁶ Tomado del libro de Andrés Báez Moreno, *Normas Contables e Impuestos sobre las Sociedades*.

Para llegar a la utilidad tributaria o base imponible, el punto de partida es la utilidad contable. Luego se toman en cuenta adiciones y deducciones en base a la Ley del Impuesto a la Renta, enmarcando rentabilidades presuntas, que son limitaciones en algunos tipos de gasto y formalidades cuyo incumplimiento llevarían al no reconocimiento del gasto realizado.

Una vez visto los dos panoramas en donde la Administración Tributaria parte para hacer sus cálculos del impuesto, se analizaremos la aplicación del MMNT en el caso peruano dado que es donde existen diferentes tipos de rentabilidades.

5. CONFLICTOS EN LA APLICACIÓN DEL MMNT EN EL MARCO DEL IMPUESTO A LA RENTA PERUANO

Como se trató en el punto 3.2 el MMNT, mide la rentabilidad financiera - contable de una empresa versus la rentabilidad de empresas que realicen las mismas funciones y afronten los mismos riesgos. Si este análisis no prueba el principio de libre competencia, será materia de un ajuste adicional a la rentabilidad presunta o tributaria, lo cual sucedería si la empresa analizada no está cumpliendo con el principio de arm's length por estar por debajo del rango de rentabilidades de mercado.

Para el caso peruano, al aplicar dicho método, midiendo rentabilidades económicas, puede causar un perjuicio al contribuyente. Se hace referencia al caso en que un contribuyente tenga una rentabilidad tributaria presunta con márgenes acorde al rubro desempañado por la empresa y sin embargo su rentabilidad financiera, la cual es materia de análisis, se encuentre por debajo de los rangos de rentabilidades de mercado.

Los parámetros de medición, es decir las rentabilidades, son distintos al propósito final, dado que la administración tributaria peruana cuestiona la rentabilidad contable para medir si lo tributado o "rentabilidad tributaria" es la que debería ser. Este caso está comparando rentabilidades claramente distintas y con distinto propósito, se estaría pagando por una rentabilidad presunta medida desde la rentabilidad económica, cuando la base del cálculo del IR es tributaria, usualmente mayor que la contable - financiera. Un ejemplo de ello se ve en el siguiente cuadro:

Empresa Analizada		
Ventas	100.00	100%
Costos	<u>(80.00)</u>	-80%
Utilidad bruta	20.00	20%
Gastos operativos	<u>(11.00)</u>	-11%
Utilidad operativa	9.00	9%
Otros costos y gastos	<u>(4.00)</u>	-4%
Utilidad contable	5.00	5%
Adiciones tributarias	4.00	4%
Deducciones tributarias	<u>(1.00)</u>	-1%
Utilidad contable	8.00	8%

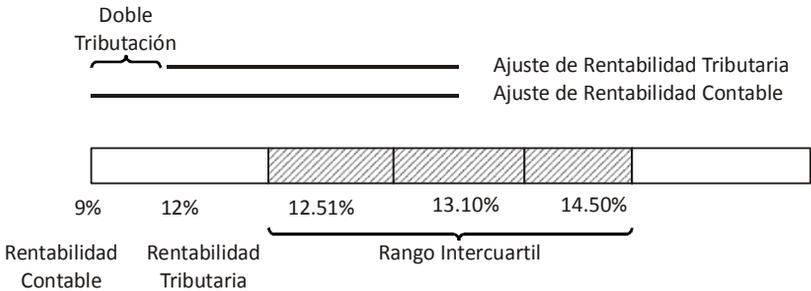
Como se puede observar, a pesar que la rentabilidad contable es de 5% la tributaria es de 8%, es decir 3% más. Suponiendo que para analizar las transacciones de una empresa con sus partes vinculadas y probar que cumplen con el principio de libre concurrencia, se elabora un rango de tasas a partir de empresas comparables. Este rango de rentabilidades operativas que va desde 10% hasta 12.50%, lo que quiere decir que la rentabilidad de la empresa analizada está por debajo del rango y no cumple con el principio de libre concurrencia.

Sin embargo, están cuestionando una rentabilidad, que para efectos tributarios es diferente. Ello es debido a que se adicionaron algunos ingresos presuntos y no se dedujeron de la rentabilidad algunos gastos y dichos ajustes no han sido considerados dentro de rentabilidades. Si la norma permitiera hacer dichos ajustes o medir la rentabilidad en base a la tributaria, el resultado sería el siguiente:

Empresa Analizada		
Ventas	100.00	100%
Costos	<u>(80.00)</u>	-80%
Utilidad bruta	20.00	20%
Gastos operativos	(11.00)	-11%
Adiciones tributarias	4.00	4%
Deducciones tributarias	<u>(1.00)</u>	-1%
Utilidad operativa	12.00	12%
Otros costos y gastos	<u>(4.00)</u>	-4%
Utilidad contable	8.00	8%

Como se ve, tomando en cuenta los ajustes tributarios, la rentabilidad de la empresa cuestionada, en 12%, se encuentra dentro de los rangos y cumpliendo con mencionado principio. Como se ve, realizando estos ajustes la rentabilidad cuestionada es la misma que la base imponible.

Suponiendo que incluyendo los ajustes a la rentabilidad de la empresa analizada se encuentra fuera de los rangos de rentabilidad del mercado, cabe la posibilidad que se esté generando una mayor imposición tributación. Tomando el ejemplo anterior, el margen operativo sujeto a análisis, incluyendo ajustes tributarios, es de 12% y el rango intercuartil de rentabilidades a valor de mercado está entre 12.51% hasta 14.50%, dicho perjuicio se da en la siguiente forma:



En el cuadro anterior se puede observar que si no se tomara en cuenta los ajustes tributarios, sólo se estaría reconociendo la rentabilidad contable, más no la rentabilidad sobre la cual dicha empresa tributó.

La razonabilidad de incluir estos ajustes aún así no tengan incidencia en los precios de transferencia es que este método también sirve para analizar, en algunos casos, transacciones que tampoco tienen incidencia en la rentabilidad de la empresa, entre otras transacciones, tal cual se analizó en el punto 3.2.

Otro aspecto que es cuestionable sobre precios de transferencia y el ajuste consecuencia de estar fuera del rango de mercado, es de que la normatividad peruana realiza el ajuste a la mediana, cuando podría ser al valor mínimo para estar dentro del rango de mercado.

Se debe tener en cuenta que, para el caso de la aplicación del MMNT, si la rentabilidad hubiera estado en el valor mínimo permitido, la administración tributaria no habría acotado algún ajuste. Teniendo en cuenta este aspecto y sumado al hecho de que en algunos casos se generaría doble tributación, es necesario hacer una revisión en cuanto a los límites y consi-

deraciones especiales al momento de la aplicación de este método.

No necesariamente este método debería tener conflictos con el marco legal tributario en el cual se aplica y con el propósito de su aplicación, el cual es determinar que en las transacciones con partes vinculadas⁷ no se esté eludiendo o evadiendo impuestos.

Con respecto a la afirmación anterior podríamos tomar el caso de la normatividad española y su cálculo del impuesto a las sociedades. En ella se toma como referencia la utilidad contable, adicionando unos ajustes excepcionales en caso la aplicación de una normatividad contable tenga conflictos con la normatividad tributaria. La facultad de la administración tributaria española, es la de auditar la veracidad y buena aplicación de principios contables. En este caso, la rentabilidad financiera podría ser un buen indicador de evasión o elusión de impuesto.

Se afirma que “podría ser un buen indicador de evasión o elusión” debido a que la aplicación de este método no da respuesta absoluta en cuanto al estado de las transacciones entre compañías de un mismo grupo económico.

6. APORTES

Del análisis realizado solo en las implicancias de la aplicación del MMNT en el Perú o en cualquier otro país donde la base imponible tenga las mismas características se puede tomar en cuenta lo siguiente:

- En la aplicación de este método se debe permitir incorporar en el análisis, la rentabilidad presunta que se está pagando en la medida que está referida a la operatividad del negocio. La rentabilidad presunta incluye no solo ingresos sino también los egresos desconocidos por la administración.
- En cuanto al ajuste proveniente de rentabilidades menores a la de mercado, la medición correcta debería ser el menor valor de la rentabilidad de mercado.
- Con respecto al análisis de la aplicación del MMNT, es recomendable indicar limitaciones en cuanto al ajuste. Ello tomando en cuenta fac-

⁷ La vinculación según la norma peruana viene establecida por la participación en la administración, control y dirección de forma directa o indirecta en dos o más empresas. El artículo 24 del reglamento del impuesto a la renta señala 12 supuestos de vinculación.

tores adicionales como la calidad de la gestión, costo de oportunidad por pérdida de clientes y otros aspectos que tienen un impacto importante en la rentabilidad del negocio, pero que no tienen indicadores fiables para lograr un ajuste razonable a la rentabilidad de los EEEF en cuestión.

7. CONCLUSIONES

- El objetivo del análisis del MMNT es acorde con lo que la Administración Tributaria peruana busca, sin embargo los criterios de medición son distintos. La rentabilidad tributaria es medido en base a una rentabilidad presunta, sin embargo el MMNT mide la rentabilidad contable.
- El que existan discrepancias en cuanto a la aplicación de este método depende de las características de la legislación. Un caso de ellos es la legislación española donde el objetivo de la aplicación del MMNT como los criterios de medición son los mismos.

8. BIBLIOGRAFÍA

Andrés Báez Moreno. “Normas Contables e Impuestos a las sociedades”. Editorial Arandazi, 2005, España.

OECD “Transfers Pricing Guidelines for Multinacional Enterprises and Tax Administration”. 2001

Dr Hubert Hamaekers, “Introduction to transfer pricing”
<http://online2.ibfd.org/tp/2008>

Peter D. Byrne. “El futuro del impuesto a la renta en las economías abiertas”
http://www.cepal.org/publicaciones/xml/4/7284/lcl1456e_llc.pdf

Francisco Alfredo García Prats, “Los precios de transferencia: su tratamiento tributario desde una perspectiva europea”
http://www.ief.es/publicaciones/revistas/Cronica%20Tributaria/117_Prats.pdf. 2005