



Asociación Fiscal Internacional (IFA)

Grupo Peruano

Declaración Jurada Informativa Reporte Local 2018

Casos prácticos

**Juan Carlos Vidal
Miguel Puga**

**Auditorio de EY
Miércoles 22 de mayo de 2019**



Caso 1: Servicios intragrupo internacionales



Supuestos:

- Durante el 2018, compañía A (Perú) recibe servicios administrativos por US\$ 1 MM de su Matriz (Estados Unidos). Se hizo retención de 30% al momento del pago.
- La documentación con que se cuenta es un contrato de servicios y una factura por US\$ 1 MM.
- La matriz indica que está en capacidad de proporcionar mayor información en caso de una fiscalización.

Consideraciones relevantes para la DJIR 2019:

- Obligación de consignar "información relativa al "Test de beneficio": ¿A qué se refiere?
- ¿Es posible contar con toda la documentación de sustento que requiere la norma?
 - Detalle de costos y gastos, y % de rentabilidad en que incurre el prestador del servicio.
- ¿Los servicios son de bajo valor agregado?
- En caso de no contar con esta información, ¿Qué hacer con la deducción del gasto en la DJIR? ¿Se contará con ella al momento de una fiscalización?
- ¿Cómo queda el WHT?

Caso 2: Servicios intragrupo locales – Bajo valor añadido



Supuestos:

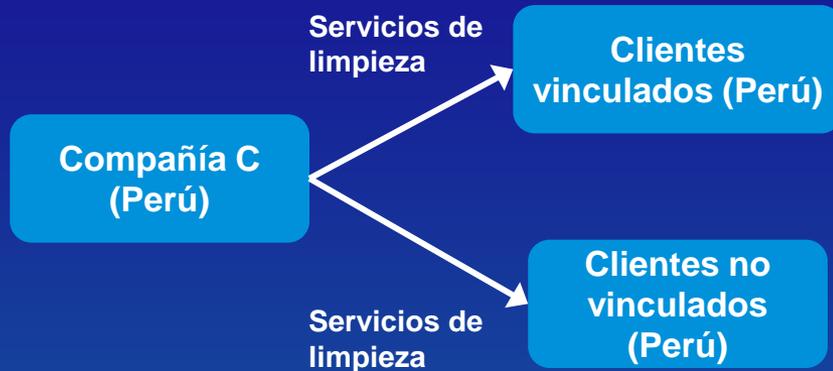
- Durante el 2018, compañía A (Perú) recibe servicios administrativos por US\$ 1 MM de su vinculada Compañía B (Perú).
- Estos servicios cuentan con toda la documentación requerida por la norma, incluido un documento de sustento del Test de Beneficio. Se identifica que Compañía B obtuvo un margen de 20% y los servicios entran dentro del concepto de bajo valor agregado

Efectos DJIRL 2018:

- Compañía A puede tomar como gasto deducible solo US\$ 875 k (equivalentes al costo + 5% de B)
- Compañía A debió adicionar US\$ 125 k en la DJIR 2019
- Compañía B, ¿puede reconocer el ajuste bilateral y deducir US\$ 125 K en su DJIR 2019?
- ¿Es distinto el impacto si el análisis si se realiza antes del cierre contable?
- ¿Impacto en PTU?



Caso 3: Servicios intragrupo locales



Efectos DJIRL 2018 de las contrapartes:

- Información relativa al test de beneficio
- ¿Los servicios son de bajo valor agregado?
- En caso afirmativo, ¿se encuentran a valor de mercado? ¿es posible utilizar una comparación interna de precios o de márgenes para demostrarlo? ¿cómo queda el límite de costo más 5%?

Supuestos:

- Compañía C (Perú) tiene como actividad principal la prestación de servicios de limpieza de instalaciones.
- Durante el 2018 prestó servicios a clientes vinculados (20%) y no vinculados (80%).
- El precio cobrado a vinculados es el mismo que cobra a no vinculados.
- La rentabilidad que obtiene, tanto con vinculados como con no vinculados es de 20% sobre costos y gastos.



Caso 4: Moneda funcional



Supuestos:

- Compañía X es un trader de commodities
- Compra productos en US\$ de proveedores no vinculados locales
- Exporta productos en US\$ a clientes vinculados
- La política de PT del grupo multinacional indica que sus traders venden a vinculadas a un precio equivalente al costo más 5%, que está en línea con lo que pactan terceros en el mercado.
- Sus EEFF Auditados se expresan en US\$ de acuerdo con el criterio de moneda funcional
- Para fines locales, la compañía no está autorizada a llevar contabilidad en moneda extranjera, por lo que presenta su DJIR en S/.

EEFF 2018 Compañía X	En US\$	TC	En S/.
Ventas	105	3.2	336
Costo de ventas	100	3.3	330
UB	5		6
UB/CV	5.0%		1.8%
Gastos	2	3.3	6.6
Utilidad operativa	3		-0.6
UO/CT	3.0%		-0.2%

Problemática DJIRL 2018:

- Informe 088-2018 SUNAT: En opinión de la Administración Tributaria, se debe hacer el análisis de PT sobre los EEFF en S/.
- ¿Cómo lidiar con esta situación en la DJIRL 2018? ¿Qué consecuencias tendría trabajar con los EEFF en US\$? ¿Cuál es la mejor solución práctica?

Caso 5: Compraventa Internacional



Supuestos:

- ✓ La Compañía A en Perú compra mercadería a su parte Vinculada en el exterior para su venta a clientes 3ros. en el Perú.
- ✓ Los clientes 3ros. Pueden pertenecer a diversos sectores en la cadena de producción y comercialización, no son solo clientes finales.
- ✓ La Compañía A en Perú ha tenido que afrontar una competencia importante de empresas que comercializan productos procedentes de China y de otros países, lo que la ha llevada a generar campañas importantes de ventas para la colocación de sus productos.
- ✓ La Compañía A ha obtenido una pérdida en su rentabilidad operativa sobre sus costos totales. No obstante ha obtenido una rentabilidad acorde con el mercado a nivel de rentabilidad bruta.

Efectos DJIRL 2018:

- ✓ ¿Qué metodología puede ser utilizada?
 - Local: MNT (RSV) o PR
 - Exterior: MNT (MSCT) o CI
- ✓ ¿Qué ajustes podrían ser aceptados?
 - Local:
 - Exterior:
- ✓ ¿Tenemos algún riesgo conocido sobre criterios de la SUNAT?
- ✓ ¿Podría generarse algún impacto en Aduanas? Los bienes son tangibles y pagan derechos aduaneros.

Caso 5: Compraventa Internacional



	Distribuidor Completo	Distribuidor de riesgo limitado	Agente (mandato sin representación)	Agente (intermediario)
Funciones	Adquiere productos para su posterior reventa y distribución	Adquiere productos para su posterior reventa y distribución	Ofrece productos de un proveedor a un tercero	Ofrece productos de un proveedor a un tercero
	Realiza funciones de marketing, incluyendo la definición de estrategia	Realiza funciones limitadas de marketing	No realiza funciones de marketing	No realiza funciones de marketing
Activos	Gestiona niveles de inventarios	No gestiona inventarios, su nivel es definido por el principal	No gestiona inventarios	No gestiona inventarios
	Posee titularidad de productos	Posee titularidad limitada	Titularidad de productos limitada o momentánea	No tiene titularidad de los productos
	Mantiene un nivel de activos acorde al nivel de actividad	Nivel de activo corriente es limitado, inventarios bajos	Nivel de activos corrientes solo para mantener la actividad (gastos operativos)	Nivel de activos corrientes solo para mantener la actividad (gastos operativos)
Riesgos	Asume riesgos de crédito, inventario y tipo de cambio, así como riesgo de precio	Riesgos de crédito, inventario y tipo de cambio bajos	No asume riesgo de crédito, inventario o tipo de cambio de los bienes	No asume riesgo de crédito, inventario o tipo de cambio de los bienes

Caso 5: Compraventa Internacional



Concepto	Ratio Berry	Margen sobre costos	Margen sobre ventas	Comisión
Forma de retribución	Margen bruto sobre gastos de operación (1)	Margen operativo sobre costos	Margen operativo sobre ventas	% de valor de los bienes
Comparables	Empresas dedicadas a la compra y venta de bienes	Empresas que actúan como agentes que no tienen la titularidad de los bienes (servicios)	Empresas distribuidoras	Contratos entre terceros
Cuartil inferior	102.22%	2.08%	0.14%	4.50%
Mediana	127.82%	8.45%	0.64%	5.00%
Cuartil superior	144.96%	10.96%	3.04%	6.00%

(1) Se expresa como el porcentaje de gastos operativos cubiertos por la utilidad bruta.

Caso 5: Compraventa Internacional



Precios de Transferencia	Valoración Aduanera
Precio Comparable no Controlado	Valor de Transacción
Precio de Reventa	Valor de transacción de mercancía idéntica
Costo Incrementado	Valor de transacción de mercancía similar
Partición de Utilidades	Método deductivo
Residual de Partición de Utilidades	Método reconstructivo
Margen Neto Transaccional	Método residual o de último recurso

Caso 6: Intangibles



Categorización usual

Marketing Intangibles:

Relacionados con actividades de marketing, explotación comercial, tienen importante valor promocional (marcas registradas, nombres comerciales, lista de clientes, etc)

Trade Intangibles:

Intangibles distintos a un Marketing Intangible

Más allá de clasificaciones genéricas, existe la misma obligación de identificar intangibles relevantes con especificidad para aplicar el principio de libre competencia.

Intangible Único y Valioso

- (i) No existen comparables intangibles
- (ii) Quien lo usa en operaciones de negocio, espera un rendimiento futuro mas grande que aquel que obtendría en ausencia del intangible.

Caso 6: Intangibles



Principales Ejemplos:

Patentes: Derecho de exclusividad al propietario legal por un invento durante un periodo de tiempo. Sí es intangible.

Know-How y Secretos Comerciales: propiedad de información o conocimiento que mejora la actividad comercial. Sí es intangible

Marcas registradas, nombres comerciales y Brand: Nombre, palabra, logo que distingue los productos y servicios. Sí es intangible.

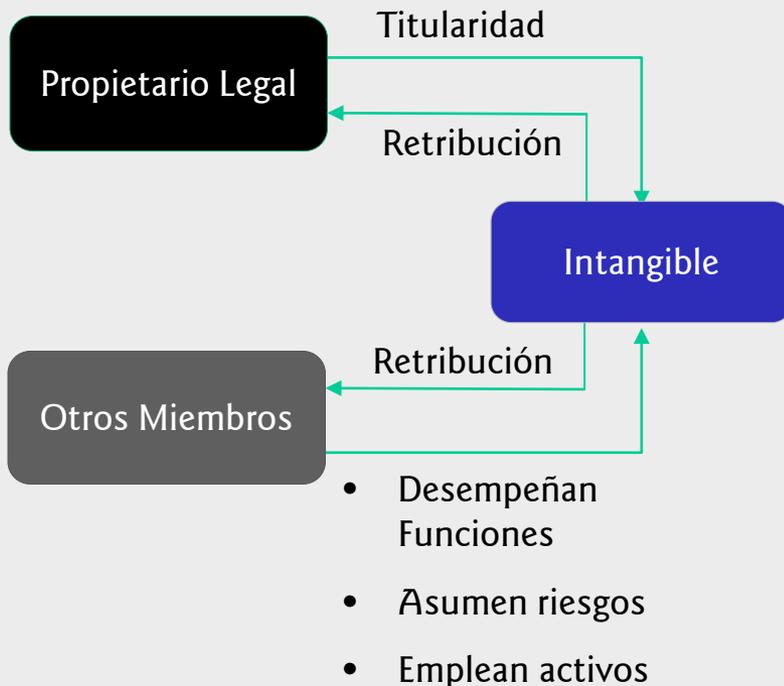
Derechos bajo contrato y licencias del Gobierno: Licencias y concesiones para explotar recursos naturales o bienes públicos. Sí es intangible.

Goodwill

Caso 6: Intangibles



Propiedad de Intangibles y Transacciones que involucran el desarrollo, mejora, mantenimiento, protección y explotación de un intangible



- La determinación de la entidad o entidades del Grupo que se verían retribuidas por la explotación de un intangible es crucial.
- El propietario puede recibir la retribución por la explotación del intangible.
- **Los otros miembros del Grupo desempeñan funciones, utilizan activos y asumen riesgos para dar valor al intangible y deben ser compensados por su contribución bajo el principio de libre competencia.**
- Aplicación de los criterios del Capítulo I-III (principio de plena competencia, metodologías y análisis de comparabilidad)

Caso 6: Intangibles



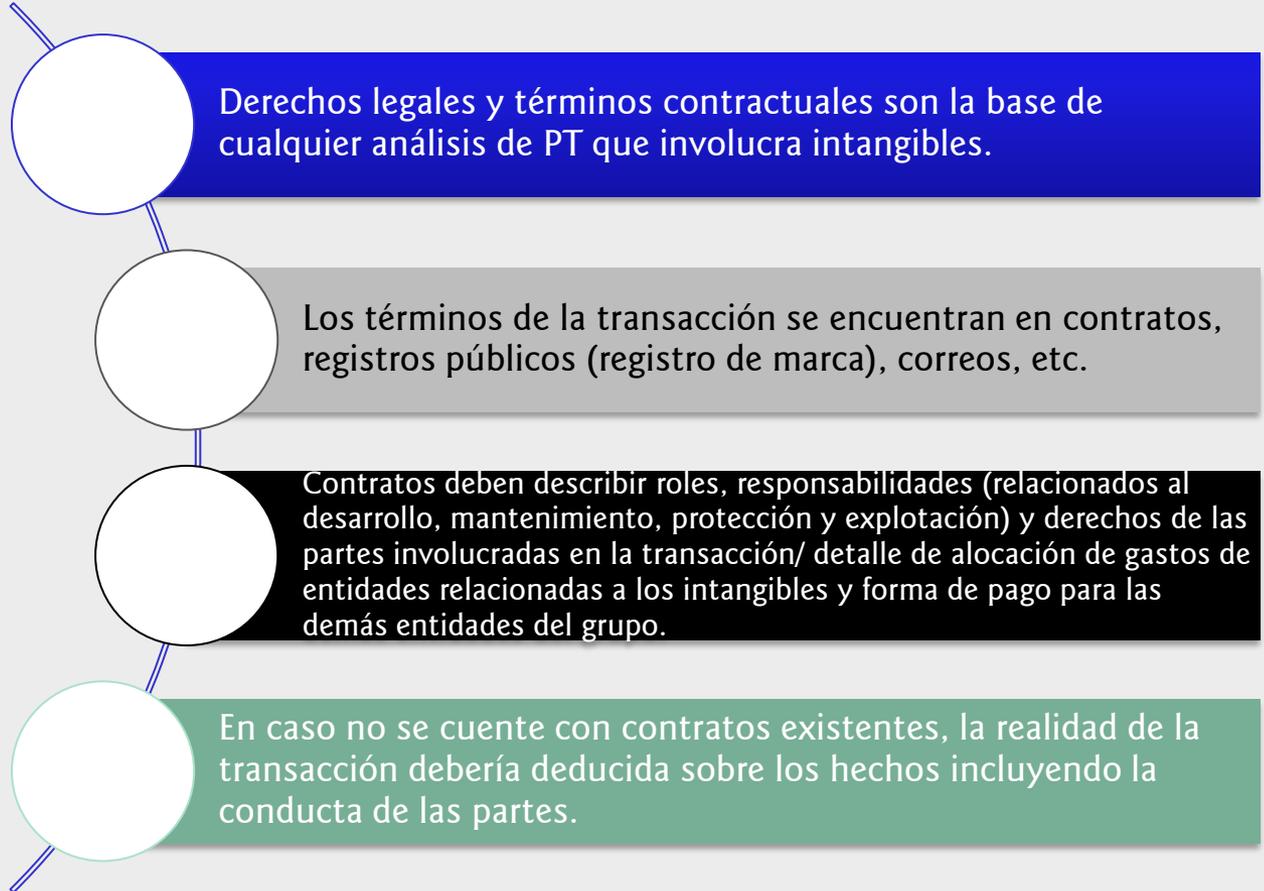
Pasos a considerarse para analizar operaciones con intangible involucrados



Caso 6: Intangibles



Propiedad del Intangible y Términos Contractuales

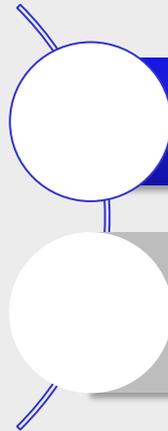


Caso 6: Intangibles



Derecho de uso de intangibles

El Derecho de Uso de intangibles puede ser protegido por leyes de Propiedad Intelectual y Sistemas de Registro



Ejemplos de intangibles con derecho de uso protegido: Patentes, marcas, derechos de autor.

El dueño legal tiene exclusividad y derecho comercial de uso y puede restringir el uso a terceros. Es posible que los derechos se otorguen en un área geográfica y por un periodo de tiempo.

Propiedad vs. Control

El propietario Legal según contrato será el propietario a efectos de Precios de Transferencia

Cuando NO es posible identificar al propietario legal del Intangible



Basados en circunstancias y hechos, se identificará al miembro del Grupo que **Controla** y tiene capacidad de **Restringir** del intangible como el propietario Legal

Caso 6: Intangibles

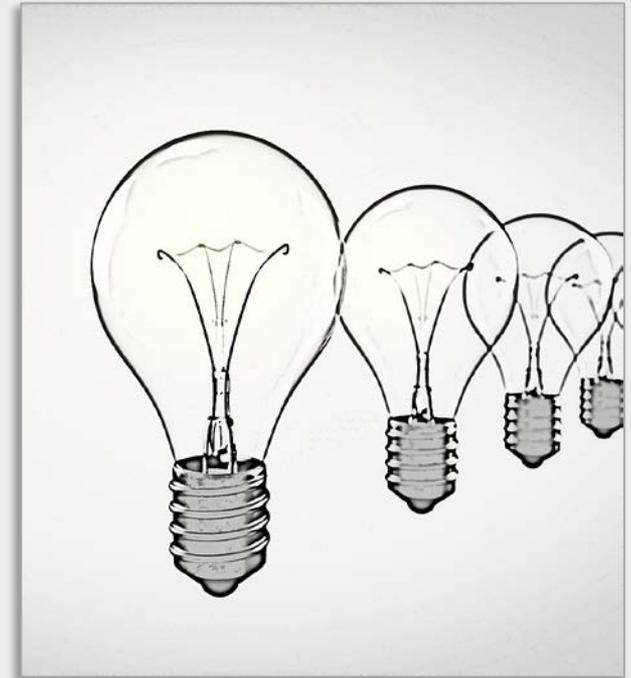


Asunción de Riesgos: Tipos de Riesgos del Análisis Funcional de Intangibles

- ✓ Riesgos relacionados al desarrollo de intangibles, incluyendo el riesgo de que I&D costoso o actividades de marketing podrían ser no exitosas, y que consideren el tiempo de la inversión.
- ✓ Riesgo de producto obsoleto, incluyendo la posibilidad que avances tecnológicos de competidores puedan afectar adversamente el valor del intangible.
- ✓ Riesgo de incumplimiento, incluyendo el riesgo de que la defensa de derechos de intangibles o contra el derecho de otras personas pueda consumir tiempo.
- ✓ Riesgo de responsabilidad del producto y riesgos similares relacionados a productos o servicios basados en intangibles;
- ✓ Riesgo de explotación, relacionado a incertidumbres en relación al retorno que generaría el intangible.



Existencia y nivel de riesgo dependerá de las circunstancias de cada caso y la naturaleza del intangible.



Caso 6: Intangibles



*El propietario legal
tendrá participación
en los retornos si...*



1

*Realiza y controla funciones importantes
relacionados todas las funciones (incluyendo
las a al desarrollo, mantenimiento, protección
y explotación.*

2

*Provee todos los activos, incluyendo fondeo,
necesario para el desarrollo
mantenimiento, protección y explotación.*

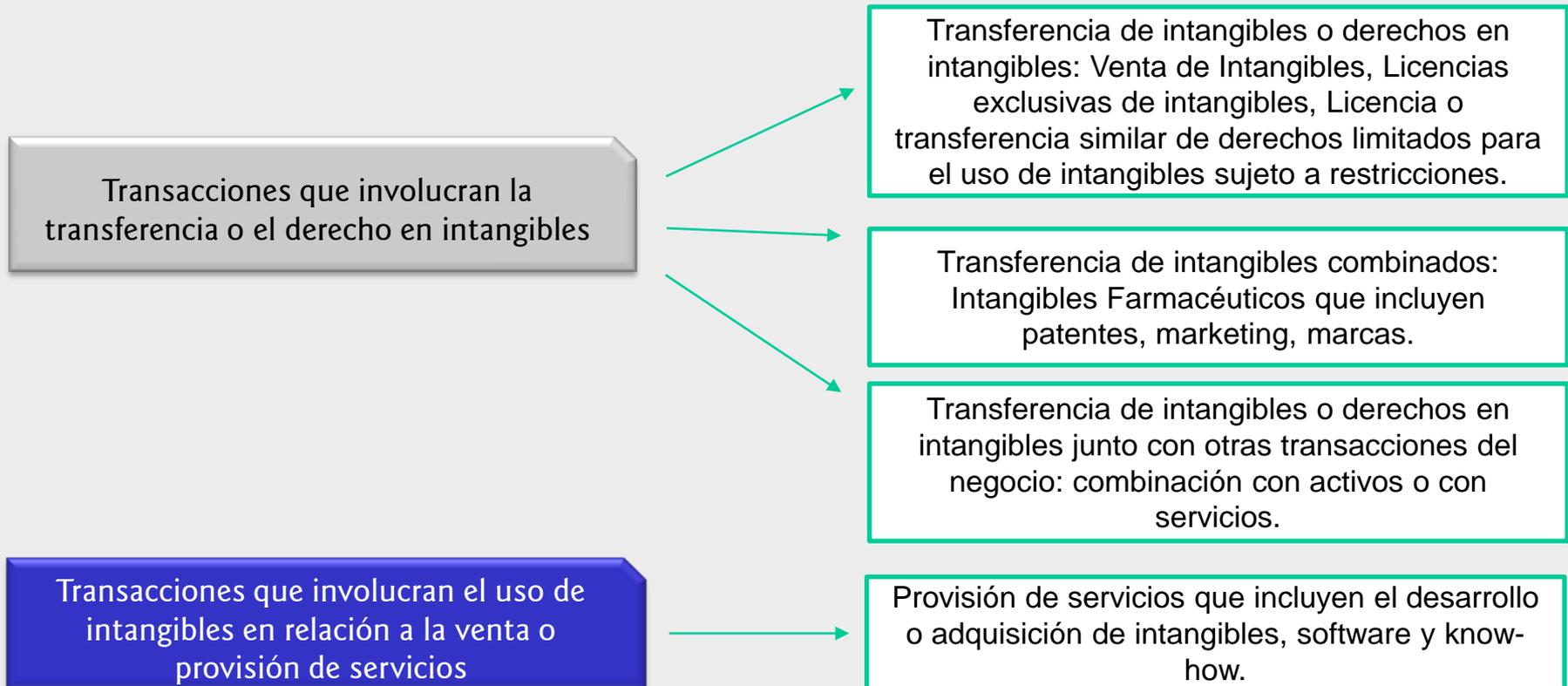
3

*Asume todos los riesgos relacionados al
desarrollo mantenimiento, protección y
explotación.*

Caso 6: Intangibles



Transacciones que involucran el uso o transferencia de intangibles



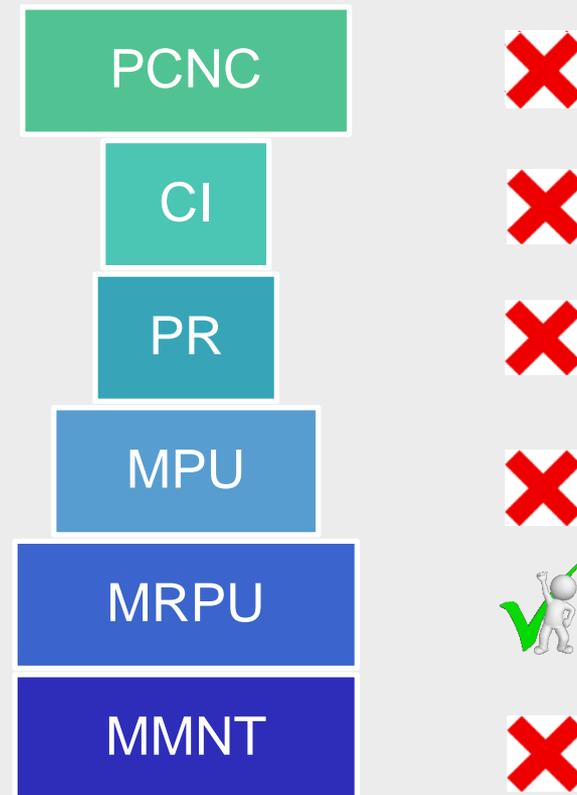
Caso 6: Intangibles

Métodos y Técnicas de Valorización

Antes de utilizar otras metodologías se deben revisar la posibilidad de aplicación de los métodos de Precio de Transferencia PCNC o Residual de Partición de utilidades.

Limitación PCNC: Definición de “Intangible Valioso” en LIR.

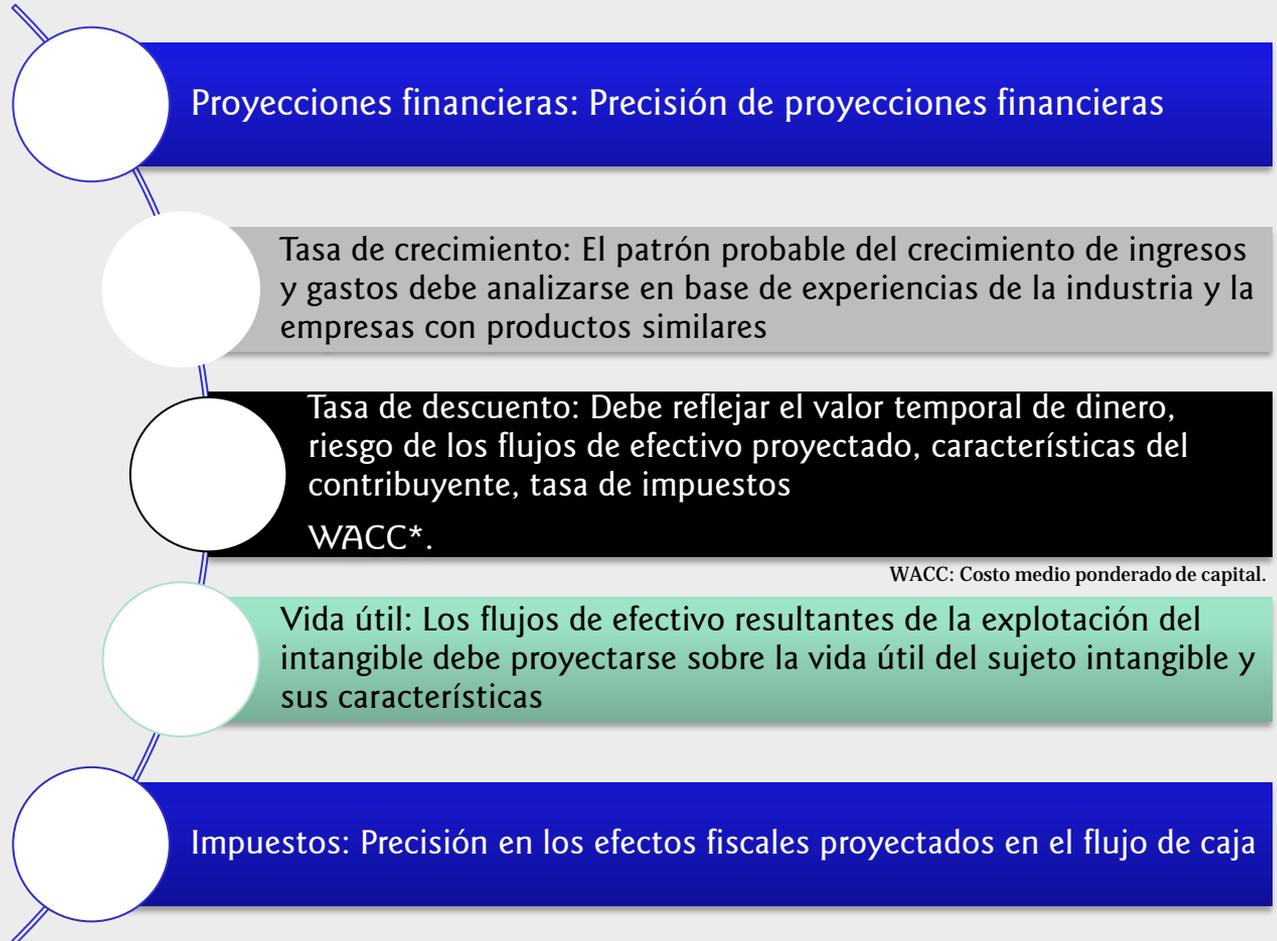
Las técnicas de valuación financiera tales como el valor presente del Flujo de Caja Descontado (FCD) podrían ser utilizadas como herramientas útiles en estimar el valor del intangible, tomando en consideración el principio de libre competencia y los lineamientos de la OECD.



Caso 6: Intangibles



Puntos a tener en cuenta para metodología del FCD



WACC: Costo medio ponderado de capital.

Caso 6: Intangibles



RLIR (Artículo 110) – Análisis de Comparabilidad



Identificación del intangible



Forma contractual de la transacción



Grado de protección y beneficios futuros



Duración del contrato



Forma de las prestaciones

Caso 6: Intangibles



Hard to value intangible

1. Parcialmente desarrollado
2. Explotación en el futuro
3. Novedosos y únicos
4. Pueden utilizarse para el desarrollo o la mejora de otros intangibles
5. Pago global

No existen comparables fiables

Las proyecciones de flujos o ingresos futuros en la valorización son inciertas

Difícil predecir un nivel de éxito

Difícil demostrar el precio

Caso 6: Intangibles



BEPS (Acción 8)



Caso 6: Intangibles



Supuesto:

Swiss Co es una entidad que tiene propiedad del intangible pero no tiene personal para su manutención, haciendo uso de la gestión realizada de Parent Co, matriz del grupo multinacional localizada en Estados Unidos. Peru Co es una subsidiaria distribuidora de bienes manufacturados por el grupo. Peru Co incurre en gastos de marketing que luego son refacturados a Parent Co.

El soporte y definición de lineamientos de defensa y mantenimiento de la marca en todos los mercados es definido por Parent Co.

Análisis del PCNC con Comparables Externos

Muestra: Regalías por uso de marcas

Modalidad de Retribución: % de las Ventas netas

Contratos Comparables	Regalía % de ventas netas
Número de observaciones	11
Cuartil inferior	2.50%
Mediana	4.00%
Cuartil Superior	6.00%
Parte analizada	5.00%

Conclusión:

La regalía pactada por Perú Co con su vinculada se encontró dentro del rango intercuartil determinado por la muestra de contratos independientes utilizados en el análisis como comparables.

¿La regalía debió existir en un primer momento? ¿Se debe pagar a Swiss Co?