

Elementos claves a considerar en materia de los precios de transferencia en la crisis sanitaria COVID-19

Abril 2020

El 11 de marzo, la OMS¹ declaró la pandemia del coronavirus (COVID-19). La emergencia sanitaria y social implicó acciones inmediatas de gobiernos, personas y empresas.

En Ecuador, a partir del 16 de marzo, el gobierno nacional implementó restricciones de movilidad como cierre de fronteras y aislamiento de la población; permitiendo únicamente el funcionamiento de las actividades de primera necesidad como producción y distribución de alimentos, medicamentos, insumos médicos, el sistema de salud, las entidades financieras y el servicio de transporte asociado a estas actividades.

Los impactos de esta pandemia se han sentido en los mercados financieros, los precios referenciales del barril de petróleo, incremento en las tasas de desempleo, problemas de abastecimiento en todos los niveles. El cierre obligado de la mayoría de sectores ha provocado a nivel mundial un freno o disminución significativa de las ventas y consecuentemente el nivel de liquidez.

Cuando nos referimos a crisis es importante analizar el comportamiento del mercado, empresas y los individuos en las últimas crisis económicas. Si bien es cierto en esta ocasión la raíz es totalmente distinta, generada por una externalidad negativa, un virus que amenaza nuestras vidas, advirtiendo una “nueva realidad” económica y social.

La globalización económica intensifica los efectos de la pandemia.

Por esta razón, las operaciones entre compañías de grupos multinacionales son relevantes en la toma de decisiones frente al escenario de crisis sanitaria COVI D-19 y el proceso de recuperación posterior.

Compartimos un breve análisis y reflexiones sobre lo que consideramos puntos claves a considerar en la interacción actual de las compañías relacionadas y su implicancia en materia de precios de transferencia:



Liquidez

Consideramos que la evaluación de la caja disponible es un elemento primordial en época de crisis, en la nueva realidad que vivimos más aún puesto que el patrón económico implica una disminución o nula actividad de la mayoría de sectores y por tanto un impacto en las ventas y en el capital de trabajo de las empresas.

Esta situación obliga a las empresas a evaluar y priorizar sus pagos a proveedores, con el fin de la supervivencia en el corto plazo. En consecuencia, se colocan sobre la mesa estrategias que buscan optimizar el ciclo de efectivo:

- Revisar los niveles de morosidad de los clientes y definir estrategias.
- Generar financiamiento espontáneo por parte de proveedores que no sean claves dentro de la cadena de valor de la empresa.
- Evaluar la reestructuración o refinanciación de deudas ya existentes previo a la crisis.
- Identificar la necesidad de nuevos financiamientos.
- Herramientas de gestión de tesorería entre los miembros de los grupos multinacionales utilizando instrumentos como cash pooling o factoring.

¹ Organización Mundial de la Salud

- Identificar las filiales que van a requerir fondeos inmediatos para cubrir sus necesidades de corto plazo, respaldados en la respectiva evaluación de riesgo.

Así también, evaluar el fondeo con entidades financieras u organismos externos a los grupos multinacionales, que podrían solicitar colaterales con respaldo de la casa matriz u otras filiales del Grupo.

Siendo imprescindible que todas estas estrategias se realicen en cumplimiento del principio de plena competencia y considerando las recomendaciones de la OCDE en materia de precios de transferencia.



Cadena de valor

El objetivo de precios de transferencia es determinar la retribución apropiada a cada una de las compañías que forman parte de la cadena de valor de los Grupos Multinacionales con base en el análisis de funciones desempeñadas, riesgos asumidos y activos utilizados por cada una de las entidades a lo largo de la cadena de generación de valor. Pero ¿qué ocurre en la nueva realidad y la posibilidad que no exista una utilidad a repartir?

Para cumplir con ese objetivo, se aplica un análisis de comparabilidad considerando las características de la operación, análisis funcional, revisión de términos contractuales, estrategias de negocios y circunstancias económicas de mercado.

Este último punto, es el de mayor relevancia actual puesto que esta crisis sanitaria impacta a todos los mercados a nivel mundial, sería necesario identificar qué sector o sectores de la cadena de valor en Ecuador son los más afectados y en consecuencia su nivel de rentabilidad.



Modelos de negocios intragrupo

Otro punto relevante de analizar son aquellas compañías ecuatorianas que forman parte de un grupo multinacional y que mantiene una caracterización como distribuidores de riesgo limitado, fabricantes bajo contrato o compañías que prestan servicios de apoyo para otras filiales/subsidiarias.

En el caso de un distribuidor de riesgo limitado el beneficio o utilidad obtenido se define como un margen “estándar” de las ventas generadas, el

mismo que es asegurado por la casa matriz o filial que posee el control y asume gran parte de los riesgos.

En el caso del fabricante bajo contrato o compañías prestadoras de servicios por lo general entre las partes fijan un margen de utilidad sobre el total de los costos y gastos incurridos.

La determinación del margen se realiza con base al análisis de comparabilidad de precios de transferencia de actividades, riesgos asumidos, y activos utilizados similares efectuado por compañías independientes en el mercado.

En este tipo de modelos de negocios entre partes relacionadas se esperaría la evaluación del contrato y del margen de operación, cuando la realidad económica del grupo debido a la pandemia podría verse afectada de manera que generen pérdidas a nivel mundial. ¿Hasta qué punto las compañías con estos modelos de negocios de riesgos limitados deben asumir las pérdidas generadas, o debieran ser compensadas por la casa matriz o la filial de Grupo que asume la mayor parte del riesgo?

El ejercicio de definir como se traslada en este caso la pérdida generada por la crisis a lo largo de la cadena de valor del Grupo es un tema que implicará un análisis exhaustivo.



Servicios intragrupo

En el caso de servicios intragrupo, las compañías en Ecuador principalmente son usuarios de las entidades relacionadas que prestan servicios de diferentes tipos desde el exterior, verbigracia: servicios administrativos, servicios corporativos, entre otros.

El esquema de retribución de estas compañías relacionadas principalmente está basado en que la compañía prestadora del servicio adiciona un margen de utilidad (previamente acordado entre las partes) al total de los costos y gastos de la operación de dicha empresa.

Debido a la disminución de ventas como consecuencia de la crisis podría la compañía ecuatoriana no lograr cubrir sus costos fijos, incluidos los cargos recibidos del exterior por estos tipos de servicios.



Políticas de precios de transferencias

Es de esperar que los Grupos Multinacionales revisen las políticas de precios de transferencia con el objetivo de validar si la situación actual va a afectar el cumplimiento del principio de plena competencia, ¿qué harían o qué están haciendo partes independientes en esta realidad económica?



Documentación de Análisis de Precios de Transferencia

En términos de documentación de los precios de transferencia surgen, a partir de esta situación, ciertas interrogantes que debemos atender:

- ¿Cuál es el año de información financiera a utilizar? ¿Es procedente utilizar información promediada de varios años?
- ¿Bajo este escenario, cómo llevar a cabo una adecuada planificación de la política de precios, que modelo seguir?
- ¿Cuáles serán los impactos en los ajustes de comparabilidad de las cuentas de capital de trabajo (cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios)?
- ¿Qué industrias en Ecuador tendrían una mayor incidencia en sus resultados operativos a consecuencia de la crisis sanitaria? ¿Cómo documentarlo?
- ¿Sería necesario realizar ajustes de comparabilidad en relación con: las medidas económicas aplicadas por los gobiernos (subsidios, apoyos monetarios, exenciones, beneficios tributarios, entre otros); nivel de apalancamiento de las comparables; tiempo de aislamiento y períodos de recuperación de cada país; subutilización de capacidad instalada; disminución de productividad; costos y gastos extraordinarios por la crisis sanitaria?

En relación con los elementos expuestos, la preocupación que se origina es la presión que tendrán las Administraciones Tributarias para aumentar los ingresos fiscales y una posibilidad es

un control posterior exhaustivo de los precios de transferencias.

Por lo tanto, es indispensable revisar las políticas internas de precios de transferencia de los grupos multinacionales y las condiciones establecidas en los contratos entre partes relacionadas. Es de esperarse que los grupos multinacionales generen activamente estrategias para reducir las pérdidas esperadas y de darse el caso que se distribuyan de manera equitativa entre todos los miembros del grupo multinacional en las respectivas jurisdicciones.

Por: Andrea Carvache, Gerente de Precios de Transferencia de PwC Ecuador

andrea.carvache@pwc.com