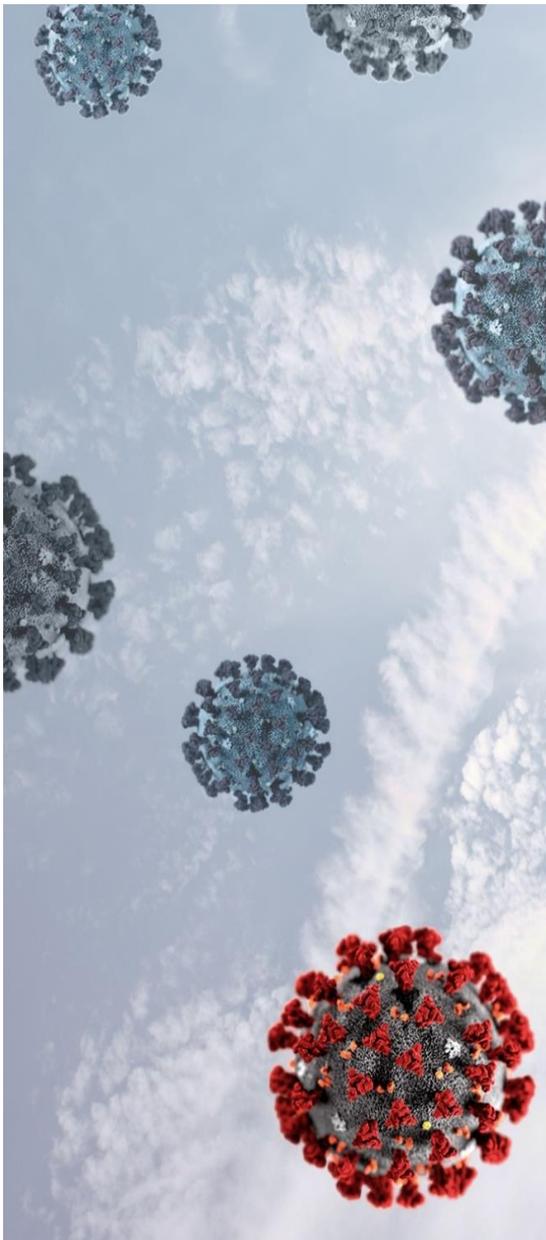


---

# Covid-19: Q&A Impacto en materia de Precios de Transferencia

Legal flash

Junio de 2020



---

**La situación de emergencia sanitaria provocada por la Covid-19 y, en particular, sus efectos en la economía mundial han impactado sustancialmente en la actividad de la mayoría de los grupos multinacionales y, en consecuencia, en las políticas de precios de transferencia que aplican a sus operaciones vinculadas.**

El presente documento pretende sistematizar algunos criterios generales sobre cómo abordar los impactos que, de forma más recurrente, se están dando en la práctica:

- > Aproximación a los posibles impactos
- > Financiación
- > Intangibles
- > Servicios
- > Arrendamientos
- > Entidades de riesgo limitado
- > Acuerdos previos de valoración
- > Alteraciones en el modelo de negocio
- > Documentación y selección de comparables

Se trata, en todo caso, de una valoración general, que, en ningún caso, pretende sustituir la necesaria evaluación detallada y caso por caso de la forma de actuar frente a los impactos concretos que se estén produciendo en cada grupo multinacional y sector de actividad.



---

## Aproximación a los posibles impactos

### ¿Qué elementos hay que tener en cuenta en la evaluación del impacto de la Covid-19 en las políticas de precios de transferencia?

El impacto de la Covid-19 es dispar entre los grupos multinacionales e, incluso, entre las sociedades de un mismo grupo. En este contexto, la evaluación de las posibles medidas a implementar debe partir necesariamente del impacto real en cada sociedad, mediante el correspondiente análisis individual, regional y sectorial.

Asimismo, hay que tener en cuenta que, pese a la anormalidad de la situación actual y de las evidentes dificultades que plantea en la obtención de comparables, el principio de plena concurrencia sigue plenamente vigente.

Así, en estas circunstancias, es especialmente recomendable que toda decisión que se adopte en materia de precios de transferencia quede registrada de forma coetánea, tanto desde un punto de vista contractual como de la documentación de precios de transferencia, reflejando los intereses y puntos de vista de todas las partes implicadas. Ello permitirá dejar constancia de las bases sobre las cuales se haya podido mantener o alterar la política de precios de transferencia que se venía aplicando y poder defender tales decisiones en el futuro.

### ¿Existe algún tipo de directriz al respecto?

Las Directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia son una referencia clave para la correcta aplicación del principio de plena concurrencia, tanto en situaciones normales como en situación especiales o de crisis como la actual. Estas Directrices se complementan con guías específicas, como la relativa a transacciones financieras que se publicó el pasado mes de febrero y que aborda algunas de las cuestiones que se analizarán a continuación.

La OCDE está trabajando en una guía sobre cómo abordar los problemas que plantea la Covid-19, que espera publicar a finales de año.

Asimismo, las administraciones tributarias de algunas jurisdicciones han publicado directrices preliminares sobre el impacto de la Covid-19 en los precios de transferencia (e.g., las Administración tributaria de Australia, Reino Unido y Estados Unidos) y otras adoptaron normas específicas con motivo de la última crisis financiera (e.g., la Administración tributaria de la República Popular de China).



---

## Financiación

### Ante la imposibilidad de hacer frente a la deuda intragrupo existente ¿pueden renegociarse las condiciones?

En la situación actual son frecuentes los casos de sociedades que refinancian o alteran las circunstancias de sus préstamos con entidades financieras debido a dificultades transitorias de tesorería o a caídas repentinas en los ingresos consecuencia de las limitaciones impuestas al desarrollo de sus actividades.

Este tipo de medidas excepcionales pueden trasladarse también a las relaciones financieras internas de los grupos multinacionales.

Cuando se disponga de operaciones con terceros que sirvan como comparable interno (i.e., CUP interno) podrán utilizarse como referencia para modular las transacciones vinculadas.

Si el grupo multinacional no recurre a financiación externa, sino que se financia exclusivamente mediante financiación interna de circulante (e.g., sistemas de *cash pooling* o pólizas *revolving*) un aplazamiento en la devolución del principal podría resultar en una re-caracterización de parte de la deuda a capital por parte de la Administración tributaria. Ante este problema, estos sistemas podrían sustituirse por préstamos ordinarios a largo plazo (en los que a semejanza, por ejemplo, con las financiaciones otorgadas con garantía estatal, podrían fijarse calendarios de pago con carencias), con una especial consideración de los efectos contables del cambio de condiciones.

### ¿Cómo debería enfocarse la valoración de la nueva financiación intragrupo?

De nuevo, las actuaciones que se estén llevando respecto de terceros, caso de existir, servirán como referencia en cuanto al coste de la financiación (i.e., tipo de interés, comisiones, condiciones de pago, etc.), tanto si se trata de financiación recibida por filiales como de financiación centralizada a nivel de grupo.

En ausencia de estas referencias internas, o si las mismas no resultan apropiadas por las condiciones de la financiación, entendemos que los datos de mercado de 2019 continúan siendo una referencia válida, puesto que la curva de tipos de interés se ha mantenido estable. Sin embargo, en función de las circunstancias de cada grupo, los datos de mercado de 2019 podrán ser ajustados para adaptarse a la realidad en función de parámetros objetivos (e.g. evolución calidad crediticia, evolución del riesgo país, impacto de la crisis en el plan de negocio del grupo, etc.).

### ¿Deben remunerarse las garantías adicionales que se presten en la actual situación?

La remuneración de garantías es un punto de fricción habitual con las administraciones tributarias. Conforme a la guía de la OCDE sobre transacciones financieras, la retribución de las garantías variará en función de su tipología y del efecto que tengan para el acreditado.



Como regla general, cuando una garantía prestada determine la aplicación de un tipo de interés inferior para la sociedad que accede a la nueva financiación, sí deberá remunerarse en tanto que existirá un elemento objetivo sobre el que calcular la posible remuneración.

En cualquier caso, resulta razonable pensar que los gastos asociados a la constitución, gestión y mantenimiento de esas garantías deberían facturarse en cualquier caso.

### ¿Qué otros aspectos deben tenerse en cuenta?

En una situación como la actual, puede producirse una descompensación del equilibrio deuda / capital, lo que a su vez puede resultar en una re-caracterización de la deuda a capital. Así, será preciso comparar la ratio deuda/capital con la del sector y justificar posibles desviaciones. En su caso, deberá valorarse la aportación de capital como alternativa.

Asimismo, tanto para financiación nueva como para extensiones de financiación ya existente, deberá evaluarse la capacidad de repago con base en el plan de negocio previsible y la posibilidad de imponer determinados *covenants* cuando existan socios minoritarios en el prestatario (pues sería lo que exigiría un tercero, en tanto que el *credit rating* es estático y podría no reflejar adecuadamente la situación).

---

## Intangibles

### ¿Es válido negociar un ajuste a la baja en el precio de la transmisión de un intangible?

Como norma general, el precio que se ha determinado en el momento de cerrar una determinada operación es definitivo, salvo que contractualmente se hayan previsto precios contingentes en función del cumplimiento de determinados hitos o mecanismos de revisión del precio.

En esta línea, las Directrices de la OCDE impiden la realización de tales ajustes *ex-post* por parte de la Administración tributaria en lo que a los intangibles de difícil valoración se refiere, siempre que se acredite que las hipótesis sobre la base de las cuales se fijó el precio del activo eran razonables en el momento de la transacción y se tuvieron en cuenta los riesgos asociados y su posible incidencia.

Igual que en las operaciones llevadas a cabo entre partes independientes, la concurrencia sobrevenida de un hecho imprevisible, como una situación de pandemia, no debe comportar una alteración de las operaciones ya realizadas.



### ¿Es necesario suspender un contrato cuando la remuneración por el uso de un intangible va ligada a un porcentaje sobre las ventas y estas caen?

Con carácter general, no será necesario, en tanto que la remuneración se autorregulará con motivo la caída de las ventas.

Sin embargo, pueden producirse distorsiones en los supuestos en que se hayan previsto pagos mínimos por el uso de un intangible. En estos supuestos, podría ser aconsejable aislar y no considerar los periodos afectados por la Covid-19 a los efectos de reequilibrar las prestaciones mutuas previstas inicialmente en el contrato, de modo que este no devenga excesivamente oneroso para el cesionario del intangible.

En todo caso, es recomendable revisar la situación al cierre del ejercicio también en aquellos casos en que la remuneración no tenga un límite mínimo, tomando en consideración las actuaciones que se hayan llevado a cabo a nivel de grupo respecto de las licencias otorgadas a terceros y los costes de mantenimiento, protección y desarrollo del intangible.

---

## Servicios

### ¿Sería posible no remunerar las prestaciones de servicios intragrupo?

En aquellos supuestos en los que el servicio intragrupo haya tenido lugar y haya generado una utilidad para el receptor, difícilmente podrá defenderse que no se remunere. Y lo mismo a la inversa.

### En el caso en el que la entidad prestadora del servicio haya experimentado una reducción en el nivel de actividad, ¿sería posible repercutir el coste de subactividad?

La respuesta a esta cuestión dependerá de la tipología de servicios ante la que nos encontremos en función de la forma de contratación.

Si los servicios se prestan a demanda, no resultaría justificado que el prestador del servicio pueda repercutir sus pérdidas (pues difícilmente lo aceptaría un tercero independiente, aunque habría que estar a los términos concretos de los acuerdos alcanzados entre las partes).

Por el contrario, pueden haber supuestos en los que, como parte del contrato, se retribuya la disponibilidad del servicio, o situaciones en las que éstos se prestan en el contexto de un acuerdo de reparto de costes (i.e., con una asignación del riesgo homogénea para todos los participantes). En estos supuestos, la repercusión de los costes de subactividad entre los receptores estará justificada, toda vez que son estos los que asumen el riesgo asociado a la caída en la demanda de los servicios.



Asimismo, es importante evaluar la posición de las administraciones tributarias de las jurisdicciones involucradas respecto a los operadores de riesgo limitado y las pérdidas.

**En el caso en el que la entidad receptora del servicio haya experimentado una reducción en el nivel de actividad, ¿sería posible pactar una reducción de la remuneración?**

En la medida en que el servicio se preste y continúe produciendo su utilidad, no habría razón para ajustar la remuneración.

Cuestión distinta sería que, con motivo de la situación actual, se acordase una reducción del nivel de servicio y que, como consecuencia de la menor dedicación efectiva, se redujese también la remuneración.

---

## Arrendamientos

**¿Es posible negociar carencias, bonificaciones o reducciones de renta en los arrendamientos intragrupo tal y como se está haciendo en el mercado?**

La situación de Estado de Alarma y las restricciones impuestas para la prevención de la propagación de la Covid-19 han supuesto, en muchos casos, el cese temporal de actividad y que, en el caso de actividades desarrolladas en locales arrendados, arrendador y arrendatario hayan alcanzado soluciones de consenso para mitigar los efectos adversos.

Extrapolando lo que está ocurriendo entre partes independientes, la aplicación de medidas extraordinarias entre partes vinculadas también podrá darse, avalada por la aplicación del principio *rebus sic stantibus*.

---

## Entidades de riesgo limitado

**¿Es posible atribuir parte de la pérdida incurrida por el grupo a las entidades de riesgo limitado pese a que la política de precios de transferencia les garantice un margen mínimo?**

Una entidad que opera íntegramente bajo contrato (fabricantes bajo pedido, maquiladores, distribuidores de riesgo limitado, etc.) asumiendo un nivel de riesgo moderado puede esperar obtener un retorno también moderado, aunque relativamente estable, a lo largo del tiempo. En consecuencia, como regla general, no resulta justificable que esta clase de entidades incurran en pérdidas, sin perjuicio de que puedan ver ajustados a la baja sus márgenes como consecuencia del empeoramiento de la situación económica.



En su caso, la distribución de las pérdidas provocadas por la Covid-19 requerirá identificar los riesgos que han tenido una mayor influencia en su generación (riesgos de mercado, financieros, de stock, etc.) y determinar quién tiene del control efectivo de los mismos, tomando como punto de partida las relaciones contractuales existentes. Así, únicamente podrán atribuirse pérdidas a las sociedades que gestionen los elementos que las hayan provocado.

Dependiendo de las circunstancias, podría analizarse la posibilidad de aislar y no considerar los periodos afectados por la Covid-19 (por ejemplo, en el caso de cierre de la actividad por decisión gubernamental y no del propio grupo multinacional) y aplicar una metodología específica para esos.

---

## Acuerdos previos de valoración

### ¿Es posible desviarse de las condiciones pactadas en un APA vigente?

Las APAs se firman en función de las circunstancias económicas y tecnológicas existentes en el momento de su aprobación. Es habitual que las mismas incorporen, asimismo, asunciones críticas a las que queda condicionada su aplicabilidad.

En aquellas supuestos en que se produzca un incumplimiento claro de las condiciones o asunciones críticas bajo las que se alcanzó el APA, el grupo podría no aplicarlo. Ello pasaría por documentar de forma completa las circunstancias económicas que materializan el incumplimiento de las asunciones críticas y no afectaría a la aplicación del APA en ejercicios posteriores dentro de su periodo de vigencia.

Sin embargo, en ocasiones, las asunciones críticas resultarán excesivamente genéricas o no se habrán visto impactadas de forma sustancial. En estos casos, lo recomendable sería acordar con la Administración tributaria la forma en que aplicar el APA en la situación actual, con el objeto de obtener una mayor seguridad para afrontar controversias futuras (por ejemplo, en caso de discutir las autoridades fiscales de un tercer estado la razonabilidad de los criterios asumidos).

### ¿Está atendiendo la Administración tributaria solicitudes relativas a APAs?

Durante el estado de alarma se han estado atendiendo los expedientes en curso y la Administración tributaria se ha mostrado abierta a tratar estos aspectos, con preferencia para tratar aquellos relativos a APAs actualmente vigentes.



---

## Alteraciones en el modelo de negocio

### ¿Puede derivarse alguna compensación de los cambios que se implementen en el modelo de negocio para paliar los efectos de la crisis?

Consecuencia de la situación actual y del hecho de que las medidas adoptadas por los distintos gobiernos no han sido uniformes ni en su contenido ni en sus tiempos, los grupos multinacionales han sufrido disrupciones en la cadena de valor y han tenido que reasignar funciones entre sus distintas sociedades, alterando su modelo de negocio. Estas alteraciones, en algunos casos, se mantendrán ya de forma permanente.

Ello exige revisar la categorización funcional de las sociedades que integran el grupo, teniendo en cuenta el impacto de los cambios en el modelo de negocio a nivel global (i.e., entidades beneficiadas y perjudicadas), para poder dibujar los eventuales flujo y riesgos.

Además, tal y como prevén las Directrices de la OCDE, este tipo de situaciones pueden dar lugar a una compensación en aquellos casos en que se produzca una transferencia de activos, así como en aquellos casos en que se produzca una renegociación contractual que entre partes independientes sería compensada.

---

## Documentación y selección de comparables

### ¿Se ha modificado el plazo para la elaboración de la documentación?

Por el momento, no se prevé un aplazamiento de la obligación de preparar y mantener a disposición de la Administración tributaria la documentación de precios de transferencia, ni de la presentación de la declaración de operaciones vinculadas o del informe país por país.

### ¿Qué datos debemos considerar como comparables para la documentación del ejercicio 2020?

Siguiendo el criterio habitual, deberá partirse de los datos disponibles para los tres ejercicios previos y sobre los mismos realizarse los ajustes oportunos.

A priori, parece razonable incluir en la muestra entidades con pérdidas y, en la medida en que el sector se haya visto afectado por la Covid-19, ajustar el rango de la muestra con base en la información en informes públicos sobre el impacto concreto en dicho sector.

Alternativamente, estos ajustes podrían partir de la información del propio contribuyente (por ejemplo, por comparación de la caída de ventas en 2020 respecto a la media de los tres ejercicios previos); no obstante, tratándose de datos internos, este debería ser el último recurso.



Adicionalmente, hay que tener en cuenta que es posible que para 2020 existan comparables internos para operaciones para las que hasta ahora no existían (por ejemplo, por haber tenido que recurrir a un proveedor tercero ante el cierre de la actividad de un proveedor vinculado).

---

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.

