

Universidad de Lima

Escuela de Posgrado

Maestría en Tributación y Política Fiscal



¿ES LA NORMA DE SERVICIOS INTRAGRUPUO UN ADECUADO MECANISMO DE CONTROL DE LA DEDUCIBILIDAD DE LOS COSTOS Y GASTOS?

Trabajo de investigación para optar el Grado Académico de Maestro en
Tributación y Política Fiscal

Shirley Tania Guerrero Ñaupari

Código 20163788

Asesores

Juan Carlos Vidal

Miguel Puga

Lima – Perú

Julio de 2019



**¿ES LA NORMA DE SERVICIOS
INTRAGRUPU UN ADECUADO MECANISMO
DE CONTROL DE LA DEDUCIBILIDAD DE
LOS COSTOS Y GASTOS?**

**IS THE INTRA-GROUP SERVICE
STANDARD AN ADEQUATE MECHANISM
FOR CONTROLLING THE DEDUCTIBILITY
OF COSTS AND EXPENSES?**

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: MARCO CONCEPTUAL DE LA DEDUCIBILIDAD DE LOS GASTOS, EL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y LA SITUACIÓN DEL PERU EN LA OCDE	3
1.1 Definición y alcance normativo	3
1.2 Definición del principio de causalidad	4
1.3 Precios de Transferencia en el Perú	12
1.3.1 Definición	12
1.3.2 Importancia	14
1.3.3 Fuentes de interpretación que la ley del impuesto a la renta propone en relación al estudio de precios de transferencia	14
1.4. Breve repaso de la evolución de los Precios de transferencia en la normativa peruana.....	15
1.4.1 Periodo 2001-2003.....	15
1.4.2 Periodo 2004 a 2005	15
1.4.3 Periodo 2006 hasta 2015.....	17
1.4.4 Período 2016.....	17
1.4.5 Período 2017.....	19
1.4.6 Período 2018.....	19

1.5	El principio de libre competencia.....	21
1.6	Obligaciones formales estarán sujetos los contribuyentes afectos a la evaluación de precios de transferencia	21
1.7	OCDE.....	22
1.7.1	Definición	22
1.7.2	La OCDE y cuál es su objetivo en la creación de lineamientos para la aplicación de precios de transferencia	23
1.8.	Servicios Intragrupos.....	25
1.9.	Desarrollo de la Acción 10 del plan BEPS	26
1.9.1.	Determinación si los servicios se han prestado	26
1.9.2.	Determinación de la retribución de plena competencia.....	29
1.10.	Servicios intragrupo de bajo valor añadido	30
1.10.1.	Antecedentes	30
1.10.2.	Definición	30
1.10.3.	Determinación simplificada de la retribución de plena competencia	31
1.10.4.	Aplicación de la prueba del beneficio a los servicios intragrupo de bajo valor añadido.....	32
1.10.5.	Determinación de la base de costes colectivos	32
1.10.6.	Documentación e información por presentar.....	33
 CAPITULO II: PROBLEMÁTICA GENERADA POR LA ADECUACIÓN DEL DECRETO LEGISLATIVO 1312 EN RELACIÓN A LOS SERVICIOS INTRAGRUPPO		35

2.1. Aplicación del Decreto Legislativo 1312	35
2.1.1 Antecedentes	35
2.2 Desarrollo del Decreto Legislativo 1312	38
2.3 Desarrollo del Decreto Legislativo 1369	42
2.4 Desarrollo del Reglamento Decreto Supremo N°337-2018-EF	44
2.5 Servicios de bajo valor añadido según nuestra normativa	46
2.6 La Situación de los contribuyentes antes de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo 1312	48
2.7 La Carga de la prueba en materia de Precios de Transferencia en el Perú	49
2.8 Cuestionamientos a raíz de la incorporación de la norma de servicios intragrupo...	52
CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE LAS POSICIONES DE LOS ACTORES EN LA EVALUACIÓN DE LOS SERVICIOS INTRAGRUPPO	53
CONCLUSIONES	77
RECOMENDACIONES	81
REFERENCIAS.....	83
BIBLIOGRAFÍA	85
ANEXOS.....	86

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 3.1. Resumen de las respuestas a la pregunta N°1 - En el caso de costos o gastos por servicios intragrupo ¿Cómo era el proceso de deducción de gastos antes de la implementación de esta norma?.....	53
Tabla 3.2. Resumen de las respuestas a la pregunta N°2 - ¿Qué tipo de documentación usualmente tenían las empresas para sustentar la deducibilidad del gasto?	55
Tabla 3.3. Resumen de las respuestas a la pregunta N°3 - ¿Qué limitaciones existían con respecto a la documentación?	56
Tabla 3.4. Resumen de las respuestas a la pregunta N°4 - En tu experiencia, ¿qué tan relevantes o frecuentes son las operaciones de servicios intragrupo dentro del universo total de las transacciones dentro del ámbito de precios de transferencia?.....	57
Tabla 3.5. Resumen de las respuestas a la pregunta N°5 - A partir de lo comentado en el punto anterior, ¿En tú opinión era necesario contar con una nueva norma para servicios intragrupo? ¿Por qué?	58
Tabla 3.6. Resumen de las respuestas a la pregunta N°6 - A partir de la entrada en vigencia de la nueva norma de servicios intragrupo, ¿observas algún cambio en el comportamiento de las empresas? De ser así, ¿cuáles son estos cambios?	60
Tabla 3.7. Resumen de las respuestas a la pregunta N°7 - En tu experiencia, ¿Qué tan avanzada está la implementación del test de beneficio y la documentación de sustento	

que requiere la nueva norma de servicios intragrupo? ¿Las empresas han implementado nuevas políticas, han modificado contratos, procesos, documentación, etc.?	61
Tabla 3.8. Resumen de las respuestas a la pregunta N°8 - ¿Crees que hacía futuro la implementación de esta norma genere cambios adicionales en el comportamiento de las empresas a los ya mencionados? De ser así, ¿qué cambios esperas?	63
Tabla 3.9. Resumen de las respuestas a la pregunta N°9 - ¿Cómo crees que esta norma afecta al comportamiento del área contable de la empresa?	65
Tabla 3.10. Resumen de las respuestas a la pregunta N°10 -¿Cómo crees que esta norma afecta al comportamiento de la matriz de la empresa ¿en caso se trate de una subsidiaria peruana de un grupo multinacional?	66
Tabla 3.11. Resumen de las respuestas a la pregunta N°11 - ¿Cómo crees que esta norma afecta al comportamiento del CEO y CFO de la empresa? ¿Crees que la implementación de la norma anti elusiva puede influenciar en este punto?	67
Tabla 3.12. Resumen de las respuestas a la pregunta N°12 - ¿Cómo crees que esta norma afecta al comportamiento del asesor de precios de transferencia?	69
Tabla 3.13. Resumen de las respuestas a la pregunta N°13 - ¿Cómo crees que esta norma afecta al comportamiento del auditor financiero de la empresa?.....	70
Tabla 3.14. Resumen de las respuestas a la pregunta N°14 - ¿Cómo crees que esta norma afecta al comportamiento de la autoridad tributaria?.....	71
Tabla 3.15. Resumen de las respuestas a la pregunta N°15 - ¿En tu opinión, ¿cuáles pueden ser las principales limitaciones, dificultades o problemas de esta nueva normativa?	72
Tabla 3.16. Resumen de las respuestas a la pregunta N°16 - En tu opinión, ¿Es la norma de servicios intragrupo un adecuado mecanismo de control de la deducibilidad de los gastos? ¿Por qué?.....	74

INDICE DE ANEXO

Anexo 1: Cuestionario para las entrevistas.....	87
Anexo 2: Transcripción de Entrevista 1 (Gerente de Finanzas y Supervisor de Impuestos de una subsidiaria local de un Grupo Multinacional).....	89
Anexo 3: Transcripción de Entrevista 2 (Gerente de Impuestos de una subsidiaria local de un Grupo Multinacional).....	108
Anexo 4: Transcripción de Entrevista 3 (Directora de Precios de Transferencia de una compañía de servicios profesionales).....	123
Anexo 5: Transcripción de Entrevista 4 (Socia de Precios de Transferencia de una compañía de servicios profesionales).....	150
Anexo 6: Transcripción de Entrevista 5, (Gerente de Precios de Transferencia de una compañía de servicios profesionales).....	178

RESUMEN

En este estudio se investiga si la normativa de servicios intragrupo introducida en diciembre 2016 con el Decreto Legislativo N°1312, es un adecuado mecanismo de control de la deducibilidad de gastos y costos. Dicha normativa tuvo como modelo las recomendaciones de la OCDE, a través de la Acción 10 del Plan BEPS, la cual tiene como objetivo eliminar el traslado de beneficios a jurisdicciones donde no se ha desarrollado ningún servicio, logrando de esta manera que los gobiernos finalmente recauden lo que les corresponde. A fin de evaluar la problemática planteada se realizó entrevistas a expertos en la materia tales como: Gerentes de Impuestos de compañías de grupos internacionales y Asesores de precios de transferencia de firmas de auditoría reconocidas en el país. Finalmente se concluye que la normativa de servicios intragrupo sí era necesaria, pero creemos que hubiera tenido mejor repercusión si se resolvían los temas técnicos de la norma tales como: la diferencia entre deducibilidad y ajuste de precios de transferencia o la definición más clara de en qué consiste el test de beneficio.

Palabras clave: Servicios, intragrupo, OCDE, BEPS, deducibilidad, test de beneficio.

ABSTRACT

This study investigates whether the intra-group services regulation introduced in December 2016 with Legislative Decree No. 1312 is an adequate mechanism to control the deductibility of expenses and costs. The model for this regulation were the recommendations of the OECD, through Action 10 of the BEPS Plan, which aims to eliminate the transfer of benefits to jurisdictions where no service has been developed, thus ensuring that governments finally collect what corresponds to them. In order to evaluate the problem, interviews were conducted with experts in the field, such as: Tax Managers of companies in International groups and Transfer Pricing Advisors of audit firms recognized in the country. Finally, it is concluded that the intra-group services regulation was necessary, but we believe that it would have had better repercussion if the technical issues of the regulation were resolved, such as: the difference between deductibility and adjustment of transfer prices or the clearer definition of what the benefit test consists of.

Key words: Services, intra-group, OECD, BEPS, deductibility, benefit test.

INTRODUCCIÓN

Desde la publicación del Decreto Legislativo N°1312, el 31 de diciembre de 2016, nuestro país incorporó por primera vez, una normativa específica para los servicios intragrupo, como parte de las normas de Precios de Transferencia. De esta manera, se introdujeron conceptos nuevos y requisitos adicionales a los previamente existentes, no solo para evaluar el valor de mercado de los costos y gastos por servicios recibidos de partes vinculadas, sino incluso para su deducibilidad.

Como es natural, la entrada en vigencia de una norma de esta índole ha dado lugar a diversos cuestionamientos y polémicas alrededor de cuál es la verdadera finalidad de la norma, cuáles son los procedimientos adecuados para su implementación y, lo más importante, cómo se puede implementar en la práctica un control adecuado a partir de conceptos tales como el test de beneficio, valor económico, posición comercial, servicios de bajo valor agregado y la documentación de soporte.

Frente a este debate, resulta necesario evaluar cuáles son los efectos que ha tenido la entrada en vigencia de esta norma sobre los distintos agentes o actores en el mercado tales como las matrices de compañías multinacionales, los gerentes de impuestos, los asesores de precios de transferencia, auditores financieros, el CEO y el CFO de las compañías locales. La presente investigación, de carácter descriptivo, busca respuesta a estas interrogantes.

El presente trabajo de investigación se ha organizado en tres capítulos a través de los cuales se evaluará si esta norma de servicios intragrupo constituye un adecuado mecanismo de control de la deducibilidad de los gastos.

En el capítulo primero, se revisará el marco conceptual donde se abordará la definición y características de los gastos para que sean considerados deducibles sobre la base de la ley del impuesto a la renta enfatizando el concepto del principio de causalidad y la potencialidad que tienen para generar renta gravada. Seguidamente se definirá qué es OCDE, su importancia y se indicará el marco normativo de la Acción 10 del plan BEPS relacionada a los servicios intragrupo de bajo valor añadido.

En el capítulo segundo, se revisará la exposición de motivos del Decreto Legislativo N°1312 señalando las exigencias a las que deben someterse todos los contribuyentes que reciben servicios intragrupo. Por otra parte, se contrastará el

procedimiento actual que las compañías venían ejecutando antes de la entrada en vigencia de esta normativa y se hará una reflexión de cómo se está enfrentando el cambio normativo, de tal manera que se salvaguarde la deducibilidad de los gastos y/o costos provenientes de servicios intragrupo.

En el capítulo tres, se analizará las opiniones de expertos en la materia, tales como jefes de impuestos de compañías multinacionales que tienen presencia local y representantes de firmas de servicios profesionales relacionados a la declaración del test de beneficio. El objetivo de este capítulo es contrastar las opiniones de los expertos con el análisis realizado en el capítulo II para finalmente obtener los argumentos suficientes que nos permitan dar respuesta a la problemática planteada en el trabajo de investigación: ¿Es la normativa de servicios intragrupo un adecuado mecanismo de control de la deducibilidad de los costos y gastos?



CAPÍTULO I: MARCO CONCEPTUAL DE LA DEDUCIBILIDAD DE LOS GASTOS, EL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y LA ACCIÓN 10 DEL PLAN BEPS DE LA OCDE

El presente capítulo tiene como objetivo desarrollar los conceptos que, tanto la administración tributaria y los contribuyentes, han venido revisando los servicios intragrupo, es decir, bajo el principio de causalidad y fehaciencia. Lo cual encontramos definido en el artículo N°37 de la Ley del Impuesto a la Renta.

Señalaremos las características del principio de causalidad y contrastaremos las opiniones extraídas de informes y pronunciamientos del tribunal fiscal.

En adición, se expondrá la definición de los precios de transferencia a fin de situarnos en la evolución de la implementación de esta normativa a lo largo del tiempo con las modificaciones que ha venido teniendo y poniendo énfasis en la reciente incorporación del inciso i) del Decreto Legislativo N°1312 en diciembre 2016.

Seguidamente, describiremos el rol de la OCDE y su importancia en la lucha contra la erosión de la base imponible y traslado de utilidades a países donde no se habría generado ningún beneficio, de esta forma, podremos entender cuál fue la finalidad de este organismo internacional de implementar recomendaciones al tratamiento de los servicios intragrupo.

Finalmente, terminamos este capítulo desarrollando la Acción 10 del plan BEPS, que brinda recomendaciones que la OCDE emite en su lucha por eliminar el traslado de beneficios a jurisdicciones donde no se ha desarrollado ningún servicio, lo cual es importante revisar, ya que en la exposición de motivos del DL N°1312, señala que lo que intentó el legislador es tomar las directrices de la OCDE como modelo para implementar la norma de servicios intragrupo que hoy en día tenemos vigente.

1.1. Definición y alcance normativo

Para la determinación de la renta neta de los contribuyentes, es vital calcular los gastos deducibles, los cuales, a la luz de la Ley de Impuesto a la Renta, serán permitidos para

descontar de los ingresos gravables que la compañía haya obtenido en determinado ejercicio fiscal.

De acuerdo al literal a) del artículo 59° del código tributario, el contribuyente cumple un rol activo en esta labor de determinación de la obligación tributaria, ya que debe calcular el hecho generador, la base imponible y la cuantía del tributo.

Como procedimiento para la determinación de la renta neta de tercera categoría, el contribuyente debe verificar en sus estados financieros, aquellos gastos que serán deducibles para la determinación del impuesto, así como aquellos gastos que no serán deducibles.

Como podemos observar, es importante que conozcamos cuándo los gastos son deducibles según nuestra normativa a fin de que la liquidación del impuesto a la renta no contenga diferencias significativas en caso que la administración tributaria decida realizar un proceso de fiscalización o revisión del impuesto calculado y pagado.

1.2. Definición del principio de causalidad

Este principio es de vital importancia porque es la característica que define los gastos por considerar en la determinación de la renta neta.

El principio de causalidad está regulado en el artículo 37° de la Ley del Impuesto a la Renta (en adelante LIR), el cual en su primer párrafo indica de forma literal que “para establecer la renta neta de tercera categoría se deducirá de la renta neta los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente, así como los vinculados con la generación de ganancias de capital, en tanto la deducción no esté prohibida por esta Ley”.

Como señala, García Mullín (1980) “En forma genérica, se puede afirmar que todas las deducciones están en principio regidas por el principio de causalidad, o sea que sólo son admisibles aquellas que guarden una relación causal directa con la generación de la renta o con el mantenimiento de la fuente en condiciones de productividad” (p. 120).

Ahora bien, los gastos que tengan su origen en la generación de renta gravada, la cual puede ser inmediata o potencial, directa o indirecta, serán deducibles para efectos de la determinación la renta neta.

Por otro lado, Jorge Picón (2007) también señala:

La relación existente entre un hecho (egreso, gasto o costo) y su efecto deseado o finalidad (generación de rentas gravadas o el mantenimiento de la fuente). Debe tenerse presente que este principio no se considerará incumplido con la falta de consecución del efecto buscado con el gasto o costo, es decir, se considerará que un gasto cumplirá con el principio de causalidad, aun cuando no se logre la generación de la renta. (p. 29)

Esta posición del autor ha sido ratificada por el tribunal fiscal, ya que las decisiones de inversión de los contribuyentes no siempre logran generar renta gravada por factores diversos que llegan a impedirlo. Pero ello no es motivo para que la administración tributaria invalide dichos gastos, ya que basta que el gasto esté relacionado al giro del negocio y sirva para la generación de renta, para que sea deducible.

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), emitió el Oficio N° 015-2000-K0000 de fecha 07.02.2000, en respuesta a una consulta formulada por la Asociación de Exportadores – ADEX, e indicó que:

Como regla general se consideran deducibles, para determinar la renta de tercera categoría, los gastos necesarios para producir y mantener la fuente, en tanto la deducción no esté expresamente prohibida. Además, se deben tener en cuenta los límites o reglas que por cada concepto hubiera dispuesto la LIR, cuyo análisis dependerá de cada caso en concreto.

Por ello, es necesario que para calificar determinados conceptos como deducibles, se acredite una relación causal de los gastos efectuados con la generación de la renta y a su vez el mantenimiento de la fuente. Es decir, debe tratarse de gastos necesarios o propios del giro de la empresa, observamos que los gastos deben guardar coherencia y estar ligados a la generación de la fuente productora de la renta.

A continuación, se desarrollará el principio de causalidad y las características que deben presentarse de forma concurrente, a efectos de ser considerados deducibles.

- **La operación que lo genera debe ser real, es decir debe ser fehaciente**

En el caso resuelto por la RTF 438-5-2001 se había efectuado un reparo a un hotel por las compras de diversas prendas de vestir como zapatos, calcetines, camisas y ternos.

La recurrente alegó que se trataba de desembolsos obligatorios para la realización de sus actividades, en virtud de la obligación establecida en el Reglamento de establecimientos de hospedaje aprobado por Decreto Supremo N°12-94-ITINCI de mantener uniformado a su personal las 24 horas del día. En la resolución del Tribunal se señala que “en este sentido se podría pensar que una empresa como recurrente tenía la obligación y la necesidad de incurrir en este tipo de gastos”.

Pero mantuvo el reparo expresando lo siguiente: “Que sin embargo para poder sustentar los gastos en forma fehaciente y razonable, además de contar con los elementos probatorios como son el comprobante de pago y el respaldo de la disposición de la disposición legal, es necesario demostrar la vinculación de las compras específicas efectuadas con el giro del negocio, identificando el destino que han tenido los bienes adquiridos, como por ejemplo, la relación de trabajadores que lo han recibido, donde figure el nombre y la firma que pruebe la recepción y cualquier otro documento que corrobore que los bienes han sido adquiridos con la finalidad de ser entregados al personal de la empresa, pues podría suceder que las adquisiciones no hayan estado destinadas a formar parte de la vestimenta usada por el personal”.

Como observamos, en todo momento, tenemos que probar que la operación es fehaciente y, sobre todo, está relacionado a la generación o potencial generación de renta gravada.

Ahora bien, debemos analizar qué se denomina como fehaciente. El Tribunal Fiscal en la RTF N°00317-5-2004 del 25 de Setiembre del 2004 indica que cuando se cuestiona la fehaciencia de una operación no basta con la entrega del contrato, facturas y sustento del pago, sino que el contribuyente debe presentar información adicional que respalde que el gasto es causal.

La fehaciencia está directamente relacionada con la carga de la prueba para los administrados.

Según la Ley de procedimientos administrativo general N°27444, en adelante LPGA, es un deber del contribuyente acreditar de manera razonable el gasto y su causalidad.

El principio que fundamenta dicha posición está recogido en el concepto de la verdad material que desarrolla la LPGA.

La carga de la prueba recae sobre el contribuyente, pero también puede corresponder a quien pretende contradecir al administrado (Administración tributaria).

- **Debe ser imputable al ejercicio**

En cuanto a la determinación del Impuesto a la Renta, según el artículo 57° de la Ley del Impuesto a la Renta, ha señalado expresamente:

A los efectos de esta Ley, el ejercicio gravable comienza el 01 de enero de cada año y finaliza el 31 de diciembre debiendo coincidir en todos los casos el ejercicio comercial con el ejercicio gravable, sin excepción.

Asimismo, señala que esta norma será de aplicación analógica para la imputación de gastos, es decir, que los gastos para que sean deducibles deben corresponder al ejercicio en que se está determinando el Impuesto a la Renta; en consecuencia, no podemos imputar gastos en otros ejercicios en los que no se habría configurado dicho gasto.

- **La documentación sustentatoria debe cumplir con los requisitos y características mínimos establecidos por el Reglamento de comprobantes de pago y ser fehaciente**

En el caso resuelto por la RTF 57-3-2000, la Sunat había reparado los gastos correspondientes a servicios facturados por terceros argumentando que la contribuyente no había acreditado la forma y fecha de cancelación de las facturas; no había presentado los contratos suscritos entre las partes; y no había presentado informes de avance de los servicios y los informes de los resultados del servicio recibido que demuestre su fehaciencia.

Los servicios en cuestión comprendían efectuar una estructuración de organigramas, gestión de planillas, contabilidad y administración, estudios de mercado de telas de las principales fábricas, determinación de precios en función de la competencia, aumentar la cartera de clientes, estudios de precios en función de la competencia, aumentar la cartera de clientes, estudios de la situación de competencia de precios de telas de la misma calidad, diseñar una estructura piramidal de información gerencial, sistematizar toda la documentación existente, etc.

El Tribunal determinó que “el argumento de la Administración relativo a la exigencia de contratos, o cierta forma de pago, carece de sustento legal desde que ambos no son contemplados como requisitos de deducibilidad en las normas del Impuesto a la Renta”.

Pero confirmó el reparo expresando: “Que teniendo en cuenta la naturaleza de los servicios facturados; y toda vez que éstos necesariamente concluyen en informes u otra documentación que evidencia la prestación de los servicios, resulta razonable que la Administración, efectuando un análisis en conjunto de toda la información recabada, concluya que los gastos no son fehacientes”.

En conclusión, según está característica de los gastos, podemos observar que la administración hace una evaluación detallada del mismo, de tal manera que siempre buscará encontrar el sustento de que el gasto tuvo lugar.

La documentación debe ser veraz y amplia, en el sentido que, desde el contrato con los proveedores, se debe definir claramente el alcance de los servicios, y tener como parte de dicho contrato una cláusula importante: la definición de los entregables de dicho servicio, porque ahí se detalla la forma en que se configura la prestación del servicio.

Por ejemplo, las actas de conformidad de los servicios debidamente firmadas por las partes involucradas es una buena práctica como sustento vital de la prestación de los servicios.

Reporte fotográfico, reporte de los servicios prestados, avalados por el documento denominado valoración de los servicios, usado comúnmente cuando se hacen facturaciones parciales son también documentos que brindan mayor respaldo a los contribuyentes de no tener contingencias tributarias futuras.

- **Su deducción no debe ser prohibida por la ley**

La LIR establece, en el artículo 44°, todos los gastos que no son deducibles. En tanto el contribuyente verifique que el supuesto de gasto en análisis no está dentro de la lista taxativa, estaríamos cumpliendo con uno de los requisitos para que el gasto sea deducible.

En ese orden de ideas, se puede entender que el Impuesto a la Renta contempla al principio de causalidad como un concepto amplio, no restringido.

Duran Luis (2009) indica que:

Por interpretación sistemática, deberíamos concluir que la lista de gastos señalada en el artículo 37° de la LIR no es taxativa o cerrada, de modo que podrán deducirse también otro tipo de gastos no contemplados en dicho artículo siempre que cumplan con el principio de causalidad bajo comentario, y siempre que su deducción no se encuentre prohibida expresamente. (p. 8).

En conclusión, al no tener una lista taxativa que restrinja los gastos que deben ser considerados como deducibles, habría que tratar de documentar y relacionar los gastos incurridos con la generación potencial de renta gravada y al mantenimiento de la fuente.

- **El gasto puede también estar relacionado a una potencial renta gravada**

El tribunal fiscal en la resolución N° 04971-1-2006, ha señalado:

Es preciso mencionar que la norma expuesta permite la deducción de gastos de investigación, desarrollo o pre operativos vinculados con la expansión de las actividades de las empresas, es decir, que tiene por objeto lograr un nuevo producto o servicio, los cuales resultan necesarios para determinar si la inversión será adecuada o favorable para sus intereses, pero no condiciona tal deducción a la efectiva generación de ingresos, pues lo relevante es su potencialidad para generar beneficios futuros en el entendido que la inversión puede no ser exitosa.

Sobre la base de esta posición del tribunal fiscal, podemos afirmar que la deducibilidad de gastos no está condicionada a que genere renta gravada, es decir, que finalmente cause un beneficio económico y comercial a la compañía.

Basta que sea un gasto relacionado al negocio, al mantenimiento de la fuente y sea razonable para que la administración tributaria considere como deducible todas las erogaciones realizadas al respecto.

Esta característica de los gastos, de tener una potencial finalidad de generar renta gravada, es una característica que servirá de sustento para este trabajo de investigación.

La intención de respaldar que los gastos por servicios intragrupo, que forman el corazón del negocio que no son auxiliares no estarían obligados a generar renta gravada a la compañía.

Más bien, deben ser interpretados como gastos necesarios para el cumplimiento de las decisiones empresariales de inversión, que están sujetas a riesgos exógenos, tales como la volatilidad del comportamiento del mercado, cambios políticos que pueden generar un desincentivo de inversión de las partes involucradas en el negocio, riesgos de carácter ambiental, etc.

A lo largo del tiempo, el tribunal fiscal, en los casos en que se discute la deducción del gasto, suele enunciar el concepto del principio de causalidad y sobre la base de él, analizar la deducibilidad del gasto en cuestión.

Unas veces se señala que dicho principio es la relación que debe existir entre los gastos y la generación de renta o el mantenimiento de su fuente productora, lo que debe apreciarse con criterio de razonabilidad y proporcionalidad y en función a la naturaleza y el volumen de las operaciones del contribuyente.

Otras veces el criterio del Tribunal es la relación de necesidad que debe establecerse entre los gastos y la generación de la renta.

Esta concepción de carácter amplio admite la deducción de gastos que no guardan relación directa con la generación de renta gravada o el mantenimiento de la fuente productora y debe establecerse aplicando criterios adicionales, como que los gastos sean normales al giro del negocio o mantengan cierta proporción con el volumen de las operaciones del contribuyente.

- **La normalidad del gasto**

El último párrafo del artículo 37° señala que para ser considerados como deducibles, los gastos deberán ser normales a la actividad generadora de la renta gravada.

Ello quiere decir que debe existir una relación de afinidad o adecuación entre el gasto y las conveniencias o necesidades del contribuyente, con vista al desarrollo de su actividad enfocada a la obtención actual o futura de rentas gravadas o al mantenimiento de su fuente productora.

En conclusión, la realización del gasto debe encontrar explicación en la existencia de esa relación. El contribuyente no puede asignar gastos en sus estados financieros que no tengan relación al desarrollo normal de las actividades de la empresa: gasto de universidad de los hijos del dueño, gastos personales del accionista, etc.

- **La proporcionalidad del gasto**

El último párrafo del artículo 37° de la LIR alude a que el gasto debe ser razonable en relación con el volumen de operaciones del contribuyente. En la jurisprudencia del Tribunal fiscal, se suele expresar que deben mantener cierta proporción con el volumen de las operaciones.

En la RTF 710-2-99 del 25.09.99, señaló que:

El principio de causalidad es la relación de necesidad que debe establecerse entre los gastos y la generación de renta o el mantenimiento de la fuente, noción que en nuestra legislación es de carácter amplio (Ejemplo: Pago de indemnizaciones), pues se permite la sustracción de erogaciones que no guardan dicha relación de manera directa.

Es importante analizar este punto, porque como ya habíamos mencionado, si bien es cierto, no todos los gastos generarán finalmente renta gravada, tampoco podemos incurrir en gastos que no guarden relación con la capacidad contributiva del contribuyente, es decir, incurrir en gastos que ni con los fondos propios del negocio podrían ser concretados.

Tener ventas anuales de, por ejemplo, 3 millones y gastar por 5 millones, en este caso vemos que el gasto no guarda relación con los ingresos de la compañía.

Este ejemplo está sujeto a evaluación por parte de la Administración tributaria porque nadie invierte más de lo que no tiene. Habría que respaldar este proceder; pero, a simple vista, se estaría denotando que son gastos que no cumplirían el principio de razonabilidad.

En la RTF No. 1989-4-2002, el Tribunal indicó que, en el caso concreto, los gastos por concepto de teléfono celular fueron considerados como deducibles, puesto que resultaban razonables tanto por el monto, así como por cuanto se trataba de una empresa comercializadora y el teléfono era de uso del gerente de la empresa.

En esta RTF, vemos que siempre la Administración tributaria busca encontrar la razonabilidad del gasto en función a la cualidad cuantitativa de los gastos.

1.3. Precios de Transferencia en el Perú

Los precios de transferencia son un tema importante cuya incorporación en nuestra legislación data desde el año 2001.

A continuación, procederemos a definir qué son los precios de transferencia, cuál es su objetivo y por qué es importante establecer dicho procedimiento en las compañías.

1.3.1. Definición

García Marcial (2001) señala:

Son los precios a los cuales una empresa transfiere bienes tangibles o intangibles o presta servicios a empresas con las cuales guarda una relación o vinculación económica. Las empresas que realizan transacciones con terceros no relacionados, en condiciones de libre mercado, deben asignar precios competitivos a los bienes que transfieren, servicios que prestan o intangibles que ceden en uso; sin embargo, las empresas relacionadas entre sí no tienen esa necesidad. Incluso, estas empresas, valiéndose de su vinculación económica, pueden llegar a manipular sus resultados, a través de los precios de transferencia, trasladando utilidades de países o territorios con tasas impositivas altas o relativamente altas, hacia países o territorios de baja o nula imposición. En el plano nacional, esta manipulación también puede operar trasladando utilidades de empresas rentables hacia aquéllas, del mismo grupo o conjunto económico, que reporten pérdidas tributarias. (p. 255).

En principio, es importante definir qué son los Precios de Transferencia, y Serrano Anton (2007) señala que es “la cantidad cobrada por una parte de una organización por un producto o servicio que ella provee a otra parte de la misma organización” (p.507).

En ese sentido, podemos concluir que el fundamento económico del cobro de Precios de Transferencia es poder evaluar el rendimiento de las entidades del grupo en cuestión.

Ahora bien, entramos a entender qué criterios deben ser contemplados para fijar los precios en las operaciones de compra o venta entre empresas vinculadas, ya que muchas de ellas negocian entre sí como si fueran partes independientes ya que tienen su propia responsabilidad en la obtención de beneficios.

Serrano Anton (2007) señala:

Ciertamente, los precios de transferencia proporcionan oportunidades a las multinacionales para trasladar los beneficios desde un país de alta tributación a otro con un alícuota inferior o con beneficios fiscales para ciertas actividades. No obstante, uno debería reconocer que la planificación fiscal es sólo una en la serie de las consideraciones relevantes para las multinacionales. Muchas multinacionales prefieren mantener buena relación con las Administraciones tributarias de los países donde están presentes. (p.508)

Es sabido que muchas empresas multinacionales buscan tener una certidumbre tributaria que les permita operar de forma segura y, para ello, invierten un presupuesto importante en la formación de equipos de trabajo conformado por especialistas tributarios.

De tal forma que, lo que todas las operaciones que realice la compañía siempre habrán sido objeto de una evaluación de riesgos tributarios. Como podemos observar, la cultura de muchas compañías ha cambiado y lo que están buscando es hacer negocios, pero respetando las normas locales tributarias.

Pero también podemos encontrar casuística de posiciones antagónicas donde, si bien es cierto, las empresas buscan sinergias que les permitan ingresar a economías de escala con la finalidad de llegar a mercados desarrollados y obtener ventajas competitivas e incrementar el retorno de la inversión. En esta lucha por lograr este objetivo, crean modelos de negocios donde se busque colocar sus costos en países con alto costo tributario como, por ejemplo, Estados Unidos y los ingresos en países con bajo costo tributario como, por ejemplo, las Islas Caimán.

Por ello, muchos países se han visto en la necesidad de implementar medidas contra la elusión tributaria, regulando los precios de transferencia entre empresas que guardan entre sí una vinculación económica con el objeto de evitar que la recaudación tributaria que les corresponde legítimamente sea erosionada por causas ajenas al mercado.

Ante esta situación, es consecuente que las Administraciones Tributarias busquen regular este tipo de comportamiento con la implementación de normas de Precios de Transferencia como un mecanismo para evitar o corregir aquellos precios establecidos artificialmente entre empresas vinculadas.

1.3.2. Importancia

Debido al crecimiento de operaciones en empresas multinacionales en distintas jurisdicciones, donde existen diversas legislaciones tributarias y tasas de impuesto diferenciadas, hace que exista un incentivo económico para trasladar la mayor cantidad de utilidades hacia los países que ofrezcan la menor carga impositiva.

La forma en que los precios pueden funcionar como instrumentos de elusión tributaria ha sido explicada en el informe sobre convenios para evitar la doble tributación internacional y la evasión. El MEF (2001) señaló que una “forma de conseguir que disminuyan las ganancias de una empresa multinacional es en función de los precios que cobran por los bienes y servicios a empresas relacionadas”.

Asimismo, indicó que los valores de transacción entre dos empresas independientes quedan determinados por el mercado y la natural contraposición de intereses de sus agentes; mas, si las empresas que negocian son vinculadas entre sí, podrían acordar precios de transferencia. Por otro lado, si se cobra más por un bien o servicio, esa mayor renta estará gravada en un país con una menor incidencia tributaria, y el mayor gasto que representa para la empresa adquiriente le ayudará a tener un menor impuesto en aquel país donde seguramente la incidencia tributaria es mayor. La ventaja que se produce en conjunto es manifiesta.

1.3.3. Fuentes de interpretación que la ley del impuesto a la renta propone en relación al estudio de precios de transferencia

Para la interpretación de lo dispuesto en el artículo 32° - A, serán de aplicación las guías sobre precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones fiscales, aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el desarrollo económico – OCDE, en tanto las mismas no se opongan a las disposiciones aprobadas por esta Ley.

Es importante mencionar que, según el artículo 74° de la constitución, solo por ley se puede crear, modificar o derogar tributos; por ello, si bien es cierto, el artículo 32° - A, dispone que para fines interpretativos podemos tomar como referente los lineamientos OCDE, estos lineamientos no pueden crear tributos, sino dicho acto sería inconstitucional.

1.4. Breve repaso de la evolución de los Precios de transferencia en la normativa peruana

1.4.1. Periodo 2001-2003

Los Precios de transferencia aparecen en el Perú a partir del año 2001, con la modificación de la Ley N° 27356 de octubre del año 2000, introduce los numerales 4) y 5) del artículo 32° de la Ley del impuesto a la renta. Seguidamente el reglamento de la LIR es modificado por el Decreto Supremo N° 045-2001-EF, que incorpora el literal b) a su artículo 19°.

Producto de estas modificaciones, aquellas empresas domiciliadas que realizaran operaciones con partes vinculadas a través de países o territorios de baja o nula imposición estaban dentro del ámbito de aplicación de los precios de transferencia.

La normativa de esta época se aplicaba a todos los sujetos pasivos del impuesto a la renta sin mucha claridad al respecto y sin tomar como base los estándares internacionales.

1.4.2. Periodo 2004 a 2005

El Decreto Legislativo N° 945 del 23 de diciembre del 2003 realizó una serie de cambios y precisiones en la LIR, dentro de ellas modificó el numeral 4) de su artículo 32°.

Con estas modificaciones, las empresas domiciliadas que realizaban transacciones con partes vinculadas a través de países o territorios de baja o nula imposición se encontraban dentro del ámbito de aplicación de los precios de transferencia si, a la vez, era posible considerar que causen un perjuicio al fisco.

Adicionalmente, las empresas debían tener en cuenta lo siguiente:

- Se establece como obligaciones formales asociadas con los precios de transferencia la presentación de una Declaración Jurada Informativa y el contar con un estudio técnico de precios de transferencia sin perjuicio de contar con la documentación suficiente para sustentar las transacciones realizadas.
- La documentación detallada por cada transacción, cuando corresponda, que respalde el cálculo de los precios de transferencia, la metodología utilizada y los criterios utilizados, tendría que ser conservada dentro del plazo de prescripción.
- Se busca tener una regulación acorde con prácticas y estándares internacionales, por lo que se establece que los lineamientos o directrices de la OCDE, en materia de precios de transferencia constituyen en el Perú fuente de interpretación.
- Se otorga mayor precisión a la posibilidad de celebrar un Acuerdo previo sobre precios (APA), que es un convenio de derecho civil entre la administración tributaria y el contribuyente domiciliado con el objeto de definir el precio, monto de contraprestación o margen de utilidad que sustenta una operación internacional al llevarse a cabo.
- Las normas de precios de transferencia resultan de aplicación no solo para el impuesto a la renta, sino también para el impuesto general a las ventas y al impuesto selectivo al consumo.

El 31 de diciembre del 2005, mediante una disposición final del Decreto Supremo N°190-2005-EF, se dispuso que las obligaciones formales solo serían exigibles en relación con las transacciones realizadas a partir del 01 de enero del 2006.

1.4.3. Periodo 2006 hasta 2015

Con la publicación del Decreto Supremo 190-2005-EF, se fijan nuevos criterios para establecer vinculación económica, elemento subjetivo importante para determinar la aplicación de los precios de transferencia y se incorpora en el reglamento de la LIR el capítulo XIX, que explica exclusivamente los precios de transferencia.

Se mantienen las consideraciones dispuestas para el período 2004-2005, pero la reglamentación tuvo las siguientes precisiones:

- a) Las operaciones a título gratuito son formalmente incluidas en el ámbito de aplicación de los precios de transferencia.
- b) Se realiza un desarrollo del análisis de comparabilidad, así como de una forma o mecanismos para eliminar diferencias entre empresas y operaciones.
- c) Se precisa que la determinación del valor de mercado se realizará transacción por transacción, lo que obliga a que los estados financieros sean elaborados de forma segmentada.
- d) Los métodos de valoración (precio comparable no controlado, costo incrementado, precios de reventa, partición de utilidades, residual de partición de utilidades y margen neto de la transacción) son desarrollados en profundidad, señalando con qué tipo de operaciones compatibilizan.
- e) Se fija el rango intercuartil como válido para establecer valores de mercado cuando la comparación sea a nivel de márgenes de rentabilidad brutos y/o operativos.
- f) Se realiza un desarrollo amplio de la información mínima que debe contener un estudio de precios de transferencia.
- g) Se define la forma de la realización de ajustes sobre los valores distintos a los del mercado.

1.4.4. Período 2016

Se promulga en diciembre del 2016 el Decreto Supremo N°1312, mediante Ley N°30506, que facultó al ejecutivo en legislar por 90 días, en materia de reactivación económica y formalización, seguridad ciudadana, lucha contra la corrupción, agua y saneamiento, y reorganización de Petroperú. Entre otras de las facultades otorgadas al ejecutivo, estuvo

adecuar la legislación nacional a los estándares y recomendaciones internacionales emitidos por la Organización para la Cooperación y el desarrollo económica (OCDE) sobre el intercambio de información para fines tributarios, fiscalidad internacional, erosión de las bases imponibles, precios de transferencia y combate a la elusión tributaria.

Se hicieron los siguientes cambios en el artículo 32° - A de la LIR:

- Modificación del numeral 1 del inciso e), el método del precio comparable no controlado, indica que, para determinar el valor de mercado, se debe considerar como de fecha cotización la del término del embarque de bienes exportados o del desembarque de bienes importados.
- En el inciso g) se incluyó las declaraciones juradas y otras obligaciones formales. Los contribuyentes sujetos al ámbito de aplicación, es por los ingresos devengados en el ejercicio gravable superen las 2300 unidades impositivas tributarias, deben presentar anualmente la declaración jurada normativa Reporte local respecto de las transacciones que generen rentas gravadas y/o costos o gastos deducibles para la determinación del impuesto.

Los contribuyentes que superen las 20000 unidades impositivas tributarias, deben presentar anualmente, de acuerdo a lo que señale el reglamento, la declaración jurada informativa Reporte maestro, que contenga, entre otros, la estructura organizacional, la descripción del negocio o negocios, y las políticas de precios de transferencia en materia de intangibles y financiamiento del grupo y su posición financiera fiscal.

Así mismo, los contribuyentes que formen parte de un grupo multinacional deben presentar anualmente, de acuerdo a lo que mencione el reglamento, la declaración jurada informativa Reporte país por país que contenga, entre otros, la información relacionada con la distribución global de ingresos, impuestos pagados y actividades de negocio de cada una de las entidades pertenecientes al grupo multinacional que desarrollen su actividad en un determinado país o territorio.

- Incorporación del numeral 7 al inciso e) que precisa: “Cuando por la naturaleza y características de las actividades y transacciones no resulte

apropiada la aplicación de ninguno de los métodos anteriores, podrá acudirse a la aplicación de otros métodos, de acuerdo a lo que establezca el reglamento”.

- Incorporación del inciso i) que indica que los servicios intragrupo deben cumplir el test de beneficio y que los contribuyentes deben presentar la documentación e información solicitada como condición para la deducción del costo o gasto.
- Se indica con respecto de los servicios de bajo valor añadido, que el margen que se les debe asignar no puede superar el 5% de los costos y gastos incurridos por el prestador del servicio. Se considera que son servicios de bajo valor añadido aquellos que cumplen con las siguientes características: tienen carácter auxiliar o de apoyo, no constituyen actividades principales del contribuyente o del grupo multinacional, no requieren el uso de intangibles únicos y valiosos ni conducen la creación de intangible único y valioso.

1.4.5. Período 2017

El 15 de noviembre del año 2017 con el Decreto Supremo N° 333-2017 EF, se modifica el reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta con el fin de adecuar la legislación nacional a los estándares y recomendaciones internacionales emitidos por la Organización para la cooperación y el desarrollo económico en lo relativo a las declaraciones juradas y otras obligaciones formales de precios de transferencia.

Se modifica el artículo 116°, 117° y del literal l) del inciso I del artículo 118 del reglamento.

1.4.6. Período 2018

El 02 de agosto del año 2018 se publicó el Decreto Legislativo 1369, el cual es vigente a partir del 01 de enero del 2019, en su artículo 3° modifica el primer y quinto párrafo del inciso i) del artículo 32 – A de la LIR.

Básicamente, precisa en el primer párrafo del inciso i) que el test de beneficio es aplicable a servicios prestados al contribuyente por sus partes vinculadas, con lo cual se excluye de la aplicación de esta normativa a los servicios intragrupo recibidos de terceros o vinculados desde, hacia o a través de paraísos fiscales; y el quinto párrafo, asevera que, tratándose de servicios de bajo valor añadido, la deducción del costo o gasto por el servicio recibido se determina sobre la base de la sumatoria de los costos y gastos incurridos por el prestador del servicio, así como su margen de ganancia, el cual no puede exceder el cinco por ciento (5%) de tales costos y gastos. Con lo cual se entiende que los servicios no sean de bajo valor añadido, la determinación del valor de mercado seguirá realizándose a partir de la aplicación del mejor método de precios de transferencia.

El 29 de diciembre del año 2018 se publicó el Decreto Supremo N°337-2018-EF, que modifica el Reglamento del Impuesto a la Renta y el cual es vigente a partir del 01 de enero del 2019.

Incorpora el artículo 118-A, en referencia a la deducción del costo o gasto tratándose de servicios.

Brinda precisiones acerca de la definición del test de beneficio, indicando que se entiende que un servicio prestado proporciona valor económico o comercial para el destinatario del servicio, mejorando su posición comercial, cuando dicho servicio aporta un beneficio o un beneficio esperado al destinatario del servicio. Lo cual se verifica si partes independientes hubieran satisfecho la necesidad del servicio al ejecutarlo por sí mismas a través de un tercero.

Adicionalmente, señala que en los casos en que no es posible individualizar los servicios intragrupo, se debe determinar la cuantificación de los servicios recibidos, identificando los costos y gastos. Precisa que el margen se debe calcular dividiendo el resultado de la diferencia existente entre el ingreso proveniente por los servicios prestados y los costos y gastos incurridos por el prestador del servicio entre dichos costos y gastos, multiplicado por cien (100).

Entre otras cosas, indica la documentación, que se debe presentar para acreditar el test de beneficio. Seguidamente precisa qué servicios no califican como de bajo valor añadido.

Finalmente, incorpora la definición del término Grupo y grupo multinacional.

1.5. El principio de libre competencia

Lo que dispone este principio es que los precios acordados en transacciones entre empresas vinculadas deben corresponder a los precios que habrían sido acordados en transacciones comparables entre sujetos no vinculados.

De lo que se trata, entonces, es de comparar los resultados de la transacción controlada o entre empresas vinculadas, con aquellos que se obtendrían entre empresas independientes en transacciones comparables, para arribar a lo que se conoce como el valor de la libre competencia o *arm's length value*.

Para que esa comparación sea realmente útil, todos los factores que pudieran influenciar los precios acordados y, por consiguiente, las utilidades obtenidas deben ser considerados. Estos factores comprenden, entre otros, las funciones desempeñadas por las empresas cotejadas, los riesgos que asumen, los términos contractuales, las circunstancias económicas, las estrategias de negocios, así como las características de los bienes transferidos o servicios prestados, en cada caso.

1.6. Obligaciones formales a la que estarán sujetos los contribuyentes afectos a la evaluación de precios de transferencia

En el inciso g) del artículo 32° -A de la Ley de Impuesto a la Renta, donde se precisa que los contribuyente cuyos ingresos superen las 2300 UIT deben presentar anualmente la declaración jurada informativa reporte local, respecto de las transacciones que generen rentas gravadas y/o costos o gastos deducibles para la determinación del impuesto.

Así mismo, la ley también establece que si los contribuyentes forman parte de un grupo cuyos ingresos devengados en el ejercicio gravable superen las 20,000 unidades impositivas tributarias (UIT) deben presentar anualmente, de acuerdo a lo que señale el reglamento, la declaración jurada informativa Reporte maestro.

Dicho reporte debe contener la estructura organizacional, la descripción del negocio o negocios y las políticas de precios de transferencia en materia de intangibles y financiamiento del grupo y su posición financiera fiscal.

Este reporte maestro, hace que exista transparencia fiscal entre administraciones tributarias, a pesar de que nuestro país no es miembro aún de la OCDE.

Del mismo modo, los contribuyentes que formen parte de un grupo multinacional deben presentar anualmente, de acuerdo a lo que señale el reglamento, la declaración jurada informativa Reporte país por país que contenga, entre otros, la información relacionada con la distribución global de los ingresos, impuestos pagados y actividades de negocio de cada una de las entidades pertenecientes al grupo multinacional que desarrollen su actividad en un determinado país o territorio.

Ya con el Reporte país por país, estamos brindando información de la compañía local, respecto de las compañías con quienes se relacionan y del propio grupo al que pertenece.

De cara al contribuyente, con esta regulación se da un mayor alcance de validación por parte de las administraciones tributarias del mundo, que tendrán más herramientas para salvaguardar de que no se está frente a actuaciones de parte del administrado y del grupo al que pertenece, de conductas que tienen como objetivo la deslocalización de ingresos, costos y/o gastos.

En resumen, vemos cómo la administración tributaria está poniendo mayor énfasis en la información del contribuyente y que esta sea correctamente reportada.

En consecuencia, ello servirá para que nuestras autoridades fiscales compartan dicha información con autoridades fiscales extranjeras, siempre en el marco de nuestra normativa interna y de convenios internacionales vigentes.

1.7. OCDE

1.7.1. Definición

Fue fundada en 1961, y sus siglas significan Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la cual agrupa 36 países y su misión es promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas alrededor del mundo.

Los países miembros comparten experiencias y buscan soluciones a problemas que tienen en común y analizan qué es lo que conduce al cambio económico, social y ambiental.

Adicionalmente a ello, la OCDE mide la productividad, los flujos globales del comercio y la inversión; analiza y compara datos para realizar pronósticos de tendencias.

Tarea importante que gestiona este organismo es la fijación de estándares internacionales dentro de un amplio rango de temas de políticas públicas.

1.7.2. La OCDE y su objetivo en la creación de lineamientos para la aplicación de precios de transferencia

Hay organismos internacionales que tratan de establecer directrices para que los países tengan una recaudación justa, donde se tribute por la generación de beneficio económico que las empresas obtengan.

Ante esta necesidad, nace la Organización para el Desarrollo Económico (OCDE), uno de sus objetivos es generar acuerdos bilaterales o multilaterales sobre los principios generales de distribución del poder tributario entre estados.

Serrano Anton (2007) señala en relación a la OCDE “la necesidad de conseguir un grado aceptable de justicia en la tributación de las operaciones transfronterizas condujo a los Estados a convenir o negociar la necesidad de alcanzar una cierta coordinación internacional que permitiese asegurar las mismas condiciones fiscales de competencia a nivel mundial” (p. 243).

Los Estados han estado firmando convenios para evitar la doble tributación internacional desde finales del siglo XIX. El primer Convenio bilateral fue firmado el 21 de junio de 1899 entre Austria y Prusia.

La Organización para el Desarrollo Económico (OCDE) ha implementado mecanismos para la lucha contra la erosión de la base imponible y la transferencia de beneficios a otros países distintos de donde se produjo la actividad empresarial, y establece informes sobre precios de transferencia.

Antes de 1979, se contaba muy poco con orientación en la aplicación de las disposiciones legales sobre precios de transferencia.

Debido al incremento en el número de multinacionales y al de las operaciones entre ellas desde los años 60, los estados miembros de la OCDE consideraron necesario

publicar unas directrices para sus administraciones tributarias acerca de cómo abordar los precios de transferencia.

El impacto que tuvieron estos informes generó una repercusión positiva a las administraciones tributarias, ya que propiciaban un enfoque común hacia los principios y métodos de los precios de transferencia de las administraciones tributarias de los países industrializados.

Es muy claro: sin un enfoque común sería muy difícil llegar a un acuerdo en los procedimientos amistosos sobre precios de transferencia, lo que se originaría sería una doble imposición.

Muchos países del primer mundo forman parte de este organismo, ya que están muy interesados en que la sostenibilidad de su país no se vea afectado por la creación de estructuras de negocio que hagan que la recaudación sea percibida en otras jurisdicciones.

En septiembre del 2013, los países de la OCDE y del G-20 avalaron y adoptaron un plan de acción conformado por 15 acciones o medidas, las que se centran en tres pilares: dotar de coherencia a las normas de derecho interno que afectan las actividades transfronterizas; reforzar el criterio de actividad sustancial y mejorar la transparencia y seguridad jurídica.

Sin embargo, según OCDE (2016):

El trabajo en materia de precios de transferencia llevado a cabo en el marco del Plan de Acción BEPS se centra en tres áreas claves. El trabajo de la Acción 8 analiza los aspectos de precios de transferencia relativos a las operaciones de intangibles, ya que la errónea distribución de los beneficios generados por activos de gran valor resulta en la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. El trabajo realizado en el marco de la Acción 9 trata la asignación contractual de los riesgos económicos y la consiguiente atribución de ingresos a la(s) entidad(es) que asume(n) dichos riesgos, pudiendo no corresponderse dichos rendimientos con las actividades efectivamente desarrolladas. Asimismo, se aborda la tasa de retorno de la inversión realizada por una empresa del grupo multinacional con gran capital social y número de activos cuyos beneficios no corresponden al nivel de actividad realizado por la compañía que efectúa

la inversión. El trabajo incardinado en la Acción 10 se centra en áreas que representan riesgos significativos, como el alcance de la recalificación de las rentas derivadas de operaciones que resultan irracionales desde una perspectiva comercial para las distintas empresas involucradas, el uso de métodos de determinación de los precios de transferencia que da lugar al diferimiento de las rentas precedentes de las principales actividades económicas del grupo multinacional, y la necesidad de neutralizar el uso de ciertos tipos de pagos entre empresas pertenecientes a dicho grupo (como por ejemplo, los costes de gestión o los gastos de administración de la casa central) que erosionan la base imponible ante la falta de coherencia y compatibilidad con la creación de valor. (p.12)

1.8. Servicios Intragrupo

Según Puga y Becerra (2008):

Los servicios intragrupo son actividades que generalmente son brindados por la matriz o una empresa vinculada especializada. Son actividades de carácter centralizado que se realizan a través de una empresa vinculada para no duplicar esfuerzos.

Para determinar el precio de libre competencia es importante cuantificar a través de la identificación de los costos y gastos (directos e indirectos) incurridos por la empresa prestadora.

Es común que las compañías usen indicadores de eficiencia o llaves de distribución, por ejemplo: ventas, unidades producidas o vendidas, número de computadoras o usuarios, facturas emitidas, transacciones financieras o contables realizadas, capital invertido, etc.

Por otro lado, es importante mencionar que es recomendable que se documente de la forma más amplia posible, teniendo plasmado en los contratos, la naturaleza del servicio, su periodicidad y la forma de cuantificación del mismo. (p. 390)

Los servicios intragrupo son operaciones comunes y que las empresas multinacionales utilizan para hacer negocios y generar eficiencias sin duplicar esfuerzos ni recursos en realizar determinada actividad.

Las llaves de distribución de los costos y gastos comunes a todas las empresas del grupo deben reflejar un patrón confiable en la reasignación de los gastos y costos compartidos.

1.9. Desarrollo de la Acción 10 del plan BEPS

En el análisis para la determinación de los precios de transferencia de los servicios intragrupo se plantean dos problemas:

- El primero es saber si el servicio se ha prestado realmente.
- El segundo es si la remuneración de esos servicios a efectos fiscales debería adecuarse al principio de plena competencia.

1.9.1. Determinación si los servicios se han prestado

Según OCDE (2016), a fin de validar si el servicio se ha prestado, debemos tomar en cuentas las siguientes consideraciones para validar que efectivamente los servicios se habrían prestado.

Los servicios intragrupo deben pasar la prueba del beneficio, es decir, las actividades que proporcionan las empresas vinculadas deben proporcionar un valor económico o comercial para un miembro del grupo de tal forma que mejora o mantiene su posición comercial.

Ahora bien, la Acción 10 de la OCDE, precisa que estos requisitos expuestos, pueden responderse si la empresa independiente hubiera estado dispuesta a pagar por recibir dicho servicio.

Si no se cumple estos lineamientos, no se estaría frente a servicios intragrupo de acuerdo al principio de libre competencia.

Ahora bien, si estamos frente a servicios intragrupo, debemos validar que dichos servicios no son actividades del accionista, es decir, que el beneficio de dichos servicios solo satisface los intereses de los accionistas. Este tipo de gastos no deben repartirse a

ninguna compañía, porque no estarían vinculados a generar un beneficio directo a la compañía que recibe los costos y/o gastos.

Otra característica importante por tomar en cuenta es que se debe analizar si existe duplicidad de servicios, esto quiere decir que un mismo servicio es realizado por un miembro del grupo y, a su vez, la empresa que recibe dicho servicio también realiza ese mismo tipo de servicio. Entonces no es coherente recibir costos y/o gastos por servicios que realiza la misma compañía.

Es evidente que lo que se está buscando es trasladar costos donde en realidad no se ha generado ningún servicio.

El comportamiento de las compañías es siempre maximizar sus utilidades, por lo tanto resulta incomprensible la contratación del mismo servicio dos veces.

Seguidamente, la Acción 10 del plan BEPS, nos refiere al caso en donde uno o varios miembros del grupo reciben beneficios indirectos o incidentales.

Lo que nos indica es que no se puede considerar un beneficio como tal por el solo hecho de recibir un beneficio a través de un servicio intragrupo de forma indirecta, ya que, en condiciones normales, la compañía que recibe el servicio no contrataría y, menos aún, estaría dispuesta a pagar por dicho servicio.

Tampoco se debe considerar que una empresa asociada se beneficia de un servicio intragrupo cuando obtiene ventajas incidentales que solo se generan por pertenecer a una empresa mayor y no por ejercer una actividad específica.

Y no podríamos dejar de lado, los denominados servicios centralizados, es decir, aquellos servicios que son brindados desde casa matriz o desde determinado centro de servicios que se ponen al servicio de los países miembros del grupo.

Son los servicios administrativos:

- Planificación
- Coordinación
- Control presupuestario
- Asesoría financiera
- Contabilidad
- Auditoría

- Servicios jurídicos
- Gestión de cobros
- Servicios informáticos

Servicios financieros, tales como:

- Supervisión de los flujos de tesorería y la solvencia
- Ampliaciones de capital
- Los contratos de préstamo
- La gestión del riesgo de tipo de interés y de cambio
- Las refinanciaciones

Asistencia en las áreas de:

- Producción
- Compras
- Distribución y comercialización

Servicios de gestión de recursos humanos:

- Selección de y formación de personal

Entre otros, como servicios de gestión de pedidos, atención al cliente y centro de llamadas, labores de I+D.

En conclusión, se consideran servicios intragrupo en general, a las actividades que una empresa independiente estaría dispuesta a pagar o que ejecutaría por sí misma.

Dentro de los conceptos por tomar en cuenta para la validación del beneficio recibido por el país miembro o la casa matriz, nos encontramos en el apartado B.1.6, un concepto importante por tener en cuenta, y es la forma en que se determina la remuneración por los servicios intragrupo.

El plan BEPS, en la acción 10 señala que podemos estar frente a servicios que dentro del margen se está incorporando la remuneración por el servicio, es el caso concreto de los servicios financieros.

Otro ejemplo de una particularidad al determinar la remuneración del servicio, son los servicios de compra o adquisición, en donde se suele incorporar un elemento de comisión al precio del producto o al servicio adquirido.

En ambos casos, no es viable que se calcule una remuneración adicional, porque ya se estaría considerando la remuneración en la forma de margen o comisión.

Otro problema que se plantea en la determinación de la remuneración se trata de los servicios prestados a demanda, es decir, el proveedor considera la disponibilidad de sus servicios como un servicio en sí mismo, por el cual se define un precio, el cual se cobra de forma periódica.

En tal sentido, resulta demostrable este tipo de servicios a demanda sobre la base de la estadística de los servicios brindados en determinado periodo. No podría considerarse dentro de este tipo de servicios aquellos cuya contratación sea poco probable, no basta con demostrar que dentro de un ejercicio se ha realizado el pago de los mismos.

Por lo tanto, no podríamos aseverar que por el hecho de evidenciar el pago de servicios, se tendrá certeza de haber recibido la prestación de los mismos ni el caso contrario: por no existir el pago del mismo, no ha existido una prestación de servicio intragrupo.

1.9.2. Determinación de la retribución de plena competencia

Seguidamente, la OCDE (2016) continúa el análisis del segundo tema que intenta resolver, respecto de la determinación de la retribución, es decir, si estaría alineada al principio de plena competencia.

Indica el informe que debemos identificar los acuerdos efectivos para la remuneración de los servicios intragrupo y menciona que existen los siguientes métodos de valoración:

- Método de cargo directo, cuando los costes se cargan directamente a los servicios que se prestan a las empresas asociadas. Este método permite determinar mayor facilidad si el importe cobrado está respetando el principio de plena competencia.
- Método de cargo indirecto, es permitido siempre y cuando se dedique suficiente atención al valor de los servicios prestados a los destinatarios y en

la medida en que se presten servicios comparables entre empresas independientes.

El informe también nos menciona el método referido a la determinación del precio, el cual puede ser el método del precio libre comparable, el método del coste incrementado o el margen neto transaccional basado en el coste, como métodos que en principio podrían solventar de manera óptima la determinación del precio, pero no descarta el hecho de usar cualquier otro método que nos asegure la correcta determinación del precio.

Finalmente, también se explica el concepto de incluir en los servicios intragrupo el elemento del beneficio, porque se entiende que una empresa independiente, normalmente, trataría de facturar sus servicios en lugar de prestarlos a precio de costo.

1.10. Servicios intragrupo de bajo valor añadido

1.10.1. Antecedentes

En el borrador para la propuesta de modificación al capítulo VII de las directrices de precios de transferencia en relación a los servicios intragrupo de bajo valor añadido. Con la acción 10 del plan BEPS del 03 de noviembre del 2014, se buscaba desarrollar reglas que impidan la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios por medio de la participación en transacciones que no ocurrirían, o que ocurrirían solo muy raramente, entre terceros.

Lo que se intentaba recomendar era el desarrollo de un sistema simplificado de determinación de la retribución de plena competencia de servicios intragrupo de bajo valor añadido, que conllevaría a la modificación del capítulo VII de las directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia.

1.10.2. Definición

El párrafo 7.45 del Informe Final 2015 de la OCDE indica que los servicios intragrupo de bajo valor añadido, que se consideran para la aplicación del enfoque simplificado

optativo, son aquellos que prestan uno o varios miembros de un grupo multinacional por cuenta de otros miembros del grupo.

Y deben contemplar las siguientes características:

- Tienen un carácter auxiliar o de apoyo
- No constituyen la actividad principal del grupo multinacional
- No requieren del uso de intangibles únicos y valiosos ni conducen a la creación de intangibles únicos y valiosos
- No conllevan la asunción o control de un nivel alto de riesgo ni generan un nivel de riesgo significativo para el proveedor del servicio.

El párrafo 7.49, señala ejemplos de servicios que calificarían como servicios de bajo valor añadido y son:

- Servicios de contabilidad y auditoría
- Servicios de procesamiento de datos y gestión de cuentas por cobrar/pagar
- Actividades de recursos humanos
- Supervisión de datos en materia de salud y prevención de riesgos laborales y ambientales, así como las normas de seguridad e higiene en el puesto de trabajo
- Servicios de tecnología de la información
- Apoyo en comunicaciones internas y externas relacionadas con el público, excepto actividades de publicidad y mercadotecnia específica.
- Servicios jurídicos
- Actividades inherentes al cumplimiento de obligaciones tributarias
- Servicios generales de carácter administrativo

1.10.3. Determinación simplificada de la retribución de plena competencia

Este método parte de la premisa que todos los costes incurridos para el desarrollo de determinado servicio de bajo valor añadido deben ser repartidos a los miembros que reciben el servicio.

A continuación, detallamos las ventajas del uso del enfoque simplificado en los servicios intragrupo de bajo valor añadido:

- Reducción de esfuerzos en materia de la probanza de que existe un beneficio en la prestación del servicio y su correspondiente facturación.
- El precio que se asigne a las compañías vinculadas por la prestación del servicio no será cuestionado por las administraciones tributarias que se hayan adherido al enfoque simplificado.
- Generará un procedimiento uniforme de entrega de información a las administraciones tributarias, al que el grupo multinacional pertenezca, dado que sus miembros adoptarán la adecuación al enfoque simplificado.

Por lo tanto, el enfoque simplificado brinda una especie de *safe harbor*, es decir, una regla de precios de transferencia, que otorga a los contribuyentes cierta certidumbre y a su vez permite disminuir la carga administrativa a la Administración Tributaria.

1.10.4. Aplicación de la prueba del beneficio a los servicios intragrupo de bajo valor añadido

Según la Acción 10 del plan BEPS, nos indica que la carga de la prueba en este tipo de servicio solo debería limitarse a verificar que efectivamente el servicio ha sido prestado. Por ejemplo, en el caso del servicio de planilla, evidenciar que el servicio de procesamiento de nómina se ha ejecutado es demostrable dado que las personas que trabajan en la compañía local habrían cobrado sus salarios.

Por ello, las Administraciones tributarias no deberían solicitar mayor documentación del paso a paso de la prestación del servicio, al tratarse de un servicio de bajo valor añadido.

1.10.5. Determinación de la base de costos colectivos

Según OCDE (2016), los pasos que se deben seguir para determinar las bases de los costes colectivos en función del enfoque simplificado son

- Primer paso: cálculo de forma por parte del Grupo Multinacional de la totalidad de costos incurridos por todos los miembros del grupo en la prestación del servicio intragrupo de bajo valor añadido, es decir, se añade los costos y/o gastos directos e indirectos.

- Segundo paso: se excluye los gastos y/o costos que satisfacen a una sola entidad del grupo.
- Tercer paso: Se debe proceder a asignar los costes considerados como gastos colectivos entre los distintos miembros del grupo beneficiarios del servicio. El criterio de asignación de dichos costes debe tener en cuenta la naturaleza del servicio y debe aplicarse de manera uniforme, a menos que exista una razón justificada para modificarla. (p.174)

“Se aplicará el mismo margen a todos los servicios de bajo valor añadido, independientemente de la categoría del servicio. Por lo general, el margen aplicado por el contribuyente será del 5% de los costes.” (OCDE, 2016, p.174).

Por consiguiente, podemos apreciar que el plan BEPS fija de manera uniforme un margen para todos los servicios de bajo valor añadido, que de alguna manera simplifica la determinación de dicho valor, ya que no tenemos que hacer el análisis de las operaciones comparables. Sin duda, se evidencia que los servicios intragrupo que se acogen al método simplificado no tendrían que hacer muchos esfuerzos para determinar el valor por facturar a las compañías que finalmente reciben el beneficio del servicio.

Aunado a esto, la Acción 10 del Plan BEPS también propone un umbral para fijar qué servicios intragrupo pueden acogerse al enfoque simplificado.

Este umbral podría basarse, por ejemplo, en ratios financieros fijos de la parte receptora (como una parte proporcional de los costes de los servicios intragrupo con respecto a los costes totales o la cifra de negocio o el beneficio antes de la facturación de los servicios intragrupo) o determinarse haciendo referencia a un ratio del coste total de servicios con respecto a la cifra de negocio del grupo multinacional o algún otro parámetro adecuado. (OCDE, 2016, p.175).

Es importante señalar que el enfoque simplificado, al ser aplicado a los servicios de bajo valor añadido; pero que, adicionalmente, a las características, también cuente con un umbral desde el lado del valor de dichos servicios. El plan BEPS, en la acción 10, trata de alguna manera de crear un mecanismo de control de los servicios intragrupo que claramente son servicios de bajo valor añadido con un enfoque más simple partiendo de la premisa que no son operaciones importantes o relevantes a revisar.

1.10.6. Documentación e información por presentar

A petición de la administración tributaria de cualquier entidad del grupo que efectúe o perciba pagos en concepto de servicios intragrupo de bajo valor añadido, debe contar con la siguiente documentación:

- Descripción de las categorías de servicios intragrupo de bajo valor añadido prestados
- Identidad de los beneficiarios
- Justificación del por qué se consideran servicios de bajo valor añadido
- Descripción de los beneficiarios reales
- Criterios de asignación y reparto elegidos; así como los motivos de su elección
- Confirmación del margen aplicado
- Acuerdos o contratos y cualquier modificación que se haya dado lugar, en los contratos se debe identificar las entidades involucradas, la naturaleza de los servicios, y los términos y condiciones en los que se prestarán los servicios
- Documentación que sustente la base de los costes colectivos
- Indicar el margen de beneficio
- Información que sustente la aplicación de los criterios de asignación y reparto de los costes especificados. (OCDE, 2016, p.176).

CAPITULO II: PROBLEMÁTICA GENERADA POR LA APLICACIÓN DEL DECRETO LEGISLATIVO N°1312 EN RELACIÓN A LOS SERVICIOS INTRAGRUPO

2.1. Aplicación del Decreto Legislativo 1312

2.1.1 Antecedentes

La exposición de motivos del DL 1312 señala:

No es ajeno a la realidad que entre empresas pertenecientes a un mismo grupo se contraten servicios que pueden ser objeto muchas veces de maniobras tendentes a reducir o eliminar su impacto impositivo, al ofrecer precios alejados de aquellos que partes independientes hubiesen pactado en condiciones normales de mercado; trasladando de esa forma las ganancias obtenidas a jurisdicciones fiscales que tienen tratamientos que pueden resultarles más favorables, estableciéndose adicionalmente la deducción de gastos que pueden ser inexistentes o de dudosa o discutible necesidad.

Cuando los precios que se fijan por la prestación de servicios intragrupo son valores que están alejados al valor de mercado, es decir, no están bajo el principio *arm's length*, se logra que se trasladen las ganancias obtenidas a jurisdicciones fiscales que tienen tratamientos tributarios más favorables.

El inciso a) del artículo 32-A de la ley del Impuesto a la Renta señala que la norma de precios de transferencia es de aplicación en las operaciones de ventas, aporte de bienes y demás transferencias de propiedad, de prestación de servicios y cualquier otro tipo de transacción a cualquier título; además, que el valor asignado a los bienes, servicios y demás prestaciones, debe ser a valor de mercado.

En el análisis que hace el legislador, indica que la OCDE tiene como parte de sus funciones la lucha contra la erosión de las bases imponibles y el traslado de beneficios. La OCDE emitió el Informe Final 2015, en el cual plasma directrices sobre precios de

transferencia buscando que se alineen con la creación de valor y para ello implementa la Acción 10, la cual tiene como objetivo resolver dos cuestionamientos importantes: determinar la existencia del servicio y establecer que la contraprestación está acorde con el principio de libre competencia.

Lo que intenta recoger el legislador de la Acción 10 del plan BEPS resulta un mecanismo que permitiría tributar en el país donde realmente ha ocurrido el beneficio. Evitaría que se deje de tributar donde se ha considerado costos y gastos que en realidad no serían reales.

Considero que es importante entender cómo se vinculan las empresas del grupo en la prestación del servicio, si en realidad se estaría generando valor para los integrantes de tal forma que se determine una remuneración y beneficio acorde con la realidad.

La preocupación que tienen los contribuyentes que pertenecen a grupos multinacionales es que puedan demostrar que las transacciones que se están registrando como costo y/o gasto en la contabilidad, lo que a su vez se ve reflejado en los estados financieros de la compañía, tiene un carácter coherente y que responde a la generación de valor para todos los integrantes del grupo.

Relacionado a la situación expuesta, más allá de un tema de competitividad y de continuidad en el mercado, tenemos también la problemática de las Administraciones Tributarias que por falta de regulación al respecto, ven limitado su accionar frente a las estrategias perniciosas que diseñan las matrices de grupos económicos, quienes muchas veces con su accionar causan un desequilibrio entre la asignación de los gastos entre los países del grupo y distorsionan las bases imponibles de los países ordenantes de pagos.

Al respecto, la Acción 10 del Plan BEPS, señala:

A estos efectos puede ser útil entender la estructura y la organización del grupo multinacional y el modo en que influyen en el contexto en que este opera. En particular es importante entender cómo genera valor el grupo en su conjunto, las interdependencias de las funciones que desempeñan las empresas asociadas a esa creación de valor. También será importante determinar los derechos y las obligaciones legales de cada una de las partes en el desempeño de sus funciones. Mientras puede que una parte realice muchas funciones en relación con las de otra parte de la operación,

lo que importa es la relevancia económica de esas funciones en términos de frecuencia, naturaleza y valor con respecto a las partes de la operación.
(p.25)

Para tal efecto, se planteó en el Congreso, ante la falta de regulación de los servicios intragrupo, que se incorporará en nuestra regulación las características y las obligaciones por las que debían velar las empresas que reciben este tipo de servicios.

La normativa que se propuso en la exposición de motivos estaba alineada en establecer como condición para la deducción como costo o gasto que el contribuyente proporcione la documentación necesaria y suficiente para sustentar los criterios de asignación de costos y/o gastos incurridos por el prestador del servicio.

Uno de los temas controversiales en este afán del legislador de tomar como modelo la Acción 10 DEL plan BEPS fue que no tomó en cuenta el adoptar el método simplificado para los servicios de bajo valor añadido.

Dado que dichos servicios son considerados como de carácter auxiliar del tipo administrativo, la OCDE reconoce que pueden ser tratados de una forma distinta de los demás servicios.

Según OCDE (2016):

En resumen, el enfoque simplificado reconoce que el precio de plena competencia de dichos servicios guarda una estrecha relación con los costes, asigna gastos incurridos en la prestación de cada categoría de esos servicios a las empresas del grupo que se benefician y hacen uso de los mismos y; por último, aplica el mismo margen de beneficio a todas las categorías de servicios (p.168).

Otro tema que el legislador no tomó en cuenta de acuerdo a la recomendación del plan BEPS fue la opción de considerar el margen del 5% como *safe harbor* para los servicios que se acogieran al método simplificado. En nuestra regulación, lo que se ha indicado es que solo podemos considerar en los servicios de bajo valor añadido el margen del 5% como tope máximo para fines de deducibilidad del costo o gasto.

Lo cual nos lleva a inferir que, si se asigna un margen superior al 5%, la diferencia del margen considerado en exceso será gasto no deducible.

2.2 Desarrollo del Decreto Legislativo 1312

El 31 de diciembre de 2016, se publicó el Decreto Legislativo 1312, que incorpora entre otros aspectos el inciso i) en el artículo 32 – A de la ley del impuesto a la Renta; añade un nuevo concepto dentro de la normativa local que regula los precios de transferencia, denominado test de beneficio.

El primer párrafo de la citada norma nos indica que el contribuyente debe cumplir el test de beneficio y proporcionar la documentación e información solicitada como condiciones necesarias para la deducción de costo o gasto.

En adición, la norma señala que se entenderá como cumplido el test de beneficio cuando el servicio prestado proporcione un valor económico o comercial para el destinatario del servicio, mejorando o manteniendo su posición comercial, lo que ocurre si partes independientes hubieran satisfecho la necesidad del servicio y lo ejecutaran por sí mismas o a través de un tercero.

En principio, para poder interpretar lo que el legislador ha querido plasmar en la norma local, vamos mostrar el significado de las palabras que causan mayor controversia.

- **Test**

1. m. Prueba destinada a evaluar conocimientos o aptitudes, en la cual hay que elegir la respuesta correcta entre varias opciones previamente fijadas.
2. m. Psicol. Prueba psicológica para estudiar alguna función.

- **Beneficio**

1. Utilidad (provecho).
2. m. Ganancia económica que se obtiene de un negocio, inversión u otra actividad mercantil.

De la norma se desprende que los servicios intragrupo deben ser evaluados conforme a un denominado test que tiene como objetivo determinar si los servicios prestados por empresas vinculadas brindan un beneficio o ganancia por el solo hecho de recibirlos.

- **Valor**

1. m. Grado de utilidad o aptitud de las cosas para satisfacer las necesidades o proporcionar bienestar o deleite.

2. m. Cualidades de las cosas, en virtud de la cual se da por poseerlas cierta suma de dinero o equivalente.
 3. m. Equivalencia de una cosa a otra, especialmente hablando de monedas.
 4. m. pl. Econ. Títulos representativos o anotaciones en cuenta de participación en sociedades, de cantidades prestadas, de mercaderías, de depósitos y de fondos monetarios, futuros, opciones, etc., que son objeto de operaciones mercantiles.
- **Económico**
 1. adj. Perteneciente o relativo a la economía.
 - **Comercial**
 1. adj. Perteneciente o relativo al comercio o a los comerciantes.

Del significado de test de la Real Academia Española, podemos inferir que los servicios intragrupo deben cumplir con una especie de *checklist* o cuestionario a fin de que los gastos y costos sean deducibles para efectos de la determinación del Impuesto a la Renta. A su vez, se desprende de la norma, que se cumple el test de beneficio si los servicios recibidos le proporcionan un valor económico comercial, lo cual ocurre si partes independientes hubieran satisfecho la necesidad del servicio y lo ejecutan por sí mismas o a través de un tercero.

Bajo esta premisa, si demostramos que los servicios recibidos pueden haberse ejecutado por un tercero o incluso a través de ellos mismos, se dará por sentado que ¿las empresas ya cumplen con el test de beneficio? Y de esta manera ¿quedaría demostrado que los servicios recibidos le proporcionan un valor económico y/o comercial?

Por ejemplo, en el caso de recibir el servicio de reclutamiento de parte de una compañía del grupo, dicho servicio permite a la compañía local contar con personal altamente calificado para el cumplimiento eficiente de los servicios, ¿podríamos considerar este supuesto válido para sostener que el servicio intragrupo recibido mantuviera o mejorara el valor económico de la empresa? y, por ende, ¿se habría cumplido el test de beneficio?

Es uno de los primeros cuestionamientos que nos hacemos, dado que la norma de servicios intragrupo, bajo la redacción actual, nos sugiere que la autoridad tributaria, ante una fiscalización, podría tener esta interpretación.

Nos encontramos frente a la primera problemática de la norma de servicios intragrupo basándonos en la redacción ambigua que presenta y que puede causar confusión en los contribuyentes.

Retomando nuevamente el tema del *check list* del test de beneficio, es preciso indicar que en la norma no menciona de qué forma expresa los cuestionamientos que debemos considerar en el *check list*; sin embargo, basándonos en los lineamientos de la Acción 10 del Plan BEPS de la OCDE, deberíamos hacernos los siguientes cuestionamientos:

- ¿Son servicios que favorecen en forma exclusiva o parcial al accionista/inversionista?
- ¿Son servicios duplicados?, es decir, el mismo servicio, ¿lo realiza la compañía en evaluación o a través de un tercero?
- ¿Se trata de actividades no recurrentes? No forma parte de la actividad principal, se ofrecen ocasionalmente con el fin de atender necesidades específicas.
- ¿Se trata de servicios directos? Es decir, aquellos servicios que satisfacen una necesidad que bien podría el receptor de los servicios contratar con terceros o realizarlos por cuenta propia.

Seguidamente, la norma en el tercer párrafo del Artículo 32-A inciso i) menciona:

La documentación e información proporcionada debe evidenciar la prestación efectiva del servicio, la naturaleza del servicio, la necesidad real del servicio, así como los criterios razonables de asignación de aquellos. (Ley del Impuesto a la Renta, Artículo 32-A, 2017)

Dentro de este marco, las compañías que tienen servicios intragrupo enfrentan un desafío muy grande, porque, a partir del 01 de enero de 2017, deben presentar mayor nivel de información que antes de la entrada en vigencia de esta norma.

Esta nueva información por presentar, sobre todo lo que respecta a los criterios razonables de asignación de los costos y/o gastos, no es información disponible y muchas veces resulta casi imposible obtenerla de parte de las matrices dentro de los plazos para la presentación del test de beneficio ante la autoridad tributaria.

En mi opinión, no es un hecho contraproducente que las compañías prestadoras de los servicios brinden este nivel de detalle de información, pero considero que debería dar el legislador mayor plazo para preparar dicha documentación y, sobre todo, un tiempo prudencial para que las empresas peruanas puedan implementar, a nivel de grupo económico, políticas tributarias que salvaguarden el fiel cumplimiento del test de beneficio.

Se hace necesario resaltar otro punto que también nos llama la atención con respecto a la condición supeditada por el legislador: si no se cumple con el test de beneficio, los gastos relacionados a dicho servicios no serán deducibles.

No obstante, la deducción de gastos y costos para la determinación de la renta neta de tercera categoría se encontraba solo supeditada al cumplimiento de lo que indica el primer párrafo del artículo 37° de la Ley del Impuesto a la Renta del denominado principio de causalidad.

Dicho principio señala que solo se podrá deducir de la renta bruta los gastos necesarios para generar renta y mantener su fuente.

Debido a esto, nos resulta cuestionable el motivo por el cual se ha incluido en una norma de valoración el Artículo 32-A, la normativa del test de beneficio que más estaría alineada a las normas de deducibilidad de gastos que se encuentran en el Artículo 37, por aquellos cuyos gastos sí serían deducibles; y en el Artículo 44, referido a aquellos gastos que no lo serían.

Esto nos sugiere que el legislador ha intentado plasmar, dentro de las normas de servicios intragrupo, una normativa de deducibilidad de costos y gastos, para efectos de precios de transferencia, con el objetivo de validar si el valor económico, que refleja la factura que envían las empresas del grupo a la empresa local, realmente corresponde a un valor razonable y coherente.

En las fiscalizaciones de Sunat, la validación de la deducibilidad era bajo el artículo 37°, pero era un tratamiento general, ahora con el test de beneficio tenemos nuevas reglas para enfrentar este tipo de revisiones.

En adición a esto, un tema importante por mencionar está referido a que los servicios intragrupo no tenían que demostrar que causaban un beneficio económico a la compañía local ni que permitía el incremento del valor comercial y económico como lo

indica la normativa actual; solo bastaba con probar que el gasto era causal, razonable y fehaciente.

Existen servicios intragrupo que tienen un carácter de beneficio potencial, que en el presente probablemente no tenga un beneficio comercial o genere un valor económico para el destinatario del servicio, pero es un servicio que está directamente relacionado con la actividad empresarial del contribuyente y que, en un futuro cuantificable, tendrá su respectivo beneficio.

Si tomamos la posición de tomar de forma literal lo que indica la normativa de servicios intragrupo, pondremos en tela de juicio la deducibilidad de los gastos de los servicios recibidos por empresas vinculadas, porque probablemente no logren satisfacer el ejercicio fiscal en que se reciben los servicios, el beneficio o mejoramiento de valor económico que taxativamente indica la norma vigente.

De acuerdo con Chirinos (2017), se tiene lo siguiente:

No se requiere a modo exclusivo la prueba de un beneficio actual, pues es suficiente la acreditación de un potencial mejoramiento de la posición comercial. No sería válido que la autoridad tributaria cuestione un gasto, tres o cuatro años después, si al momento en que se incurrió era razonable una expectativa de incremento en las ventas para el contribuyente. Se impone, entonces, una mayor carga documentaria a fin de deducir gastos intragrupo.

Según, Vidal, (2018) a través de la norma vigente de servicios intragrupo, la Administración Tributaria espera incrementar la recaudación, pues sospecha que la facturación que hacen las compañías vinculadas del exterior por servicios hacia compañías domiciliadas podría estar sobreestimada.

Las empresas deben poder demostrar a través del test de beneficio que la facturación es, en primer lugar, según el valor de mercado y que están contabilizando gastos que realmente responden a funciones que efectivamente prestan las compañías del grupo.

2.3. Desarrollo del Decreto Legislativo 1369

El 01 de agosto del año 2018, se publica en el diario el peruano la modificación del inciso i) del artículo 32-A de la ley del Impuesto a la Renta, que tiene vigencia a partir del 01 de enero del 2019.

El inciso i) del Artículo 32-A de la ley del Impuesto a la Renta que ha sido aprobado mediante Decreto Supremo N° 179-2004-EF (2004) señala:

Sin perjuicio de los requisitos, limitaciones y prohibiciones dispuestos por esta Ley, tratándose de servicios prestados al contribuyente por sus partes vinculadas, aquel debe cumplir el test de beneficio y proporcionar la documentación e información solicitada, como condiciones necesarias para la deducción del costo o gasto.

... Tratándose de servicios de bajo valor añadido, la deducción del costo o gasto por el servicio recibido se determina sobre la base de la sumatoria de los costos y gastos incurridos por el prestador del servicio, así como de su margen de ganancia, el cual no puede exceder del cinco por ciento (5%) tales costos y gastos.

De este modo, vemos que el legislador está delimitando esta norma del test de beneficio a las operaciones que ocurran entre empresas vinculadas.

Lo que nos llama la atención es lo que corresponde a los servicios de bajo valor añadido, porque con certeza podemos decir que la normativa peruana no ha contemplado el criterio del enfoque simplificado o que indica la Acción 10 del plan BEPS.

Entre las ventajas básicas del uso del enfoque simplificado se encuentran: (1) la reducción de los esfuerzos en materia de cumplimiento en lo referente a la prueba de beneficio y la demostración de los cargos de plena competencia, (2) la provisión de una mayor certidumbre para los grupos multinacionales en cuanto a que el precio cargado por las actividades en cuestión será aceptado por las administraciones tributarias que hayan adoptado el enfoque simplificado cuando se hayan cumplido las condiciones para dicho enfoque que se mencionan en el punto 7.45, y (3) el proporcionar a las administraciones tributarias de documentación específica que permita una revisión eficiente de los riesgos de cumplimiento. Un grupo multinacional que decida adoptar este enfoque

simplificado lo aplicará en la mayor medida posible y de forma uniforme en el conjunto del grupo en todos los países donde opere. (OCDE, 2016, p. 172)

Como podemos apreciar, al parecer, el uso del método simplificado o también conocido como *safe harbor* es una facilidad de tipo administrativa que permite al contribuyente el cumplimiento de ciertas reglas en aplicación de los precios de transferencia y reduce la carga administrativa por tratarse de operaciones que no son de envergadura en relación al total de operaciones del contribuyente.

Según Alva, M. (2018):

El legislador peruano no ha considerado la posibilidad de aplicación del *safe harbor*, sino más bien ha considerado un porcentaje para calificar a aquellos servicios que serían de bajo valor añadido, en este sentido, el quinto párrafo del literal i) del artículo 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta menciona que: “A tal efecto, tratándose de servicios de bajo valor añadido, el referido margen no puede exceder el cinco por ciento (5%) de los costos y gastos incurridos por el prestador del servicio. (párr. 82).

Las afirmaciones anteriores sugieren que la administración tributaria, si bien ha tomado la idea de una remuneración de costos y gastos más 5% para servicios de bajo valor añadido, no lo ha hecho a manera de *safe harbor* como originalmente proponían los lineamientos de la OCDE, sino que lo ha incorporado como un límite o tope máximo a la deducibilidad del gasto.

2.4. Desarrollo del Reglamento Decreto Supremo N°337-2018-EF

El 29 de diciembre del 2018, se publicó el Reglamento de la norma del test de beneficio e incorporó el artículo 118-A “Deducción del costo o gasto tratándose de servicios”, en el que señala:

e) No califica como servicios de bajo valor añadido, salvo que cumplan con las características del antepenúltimo párrafo del inciso i) del artículo 32-A de la Ley, los siguientes:

1. Servicios que constituyen la actividad principal del contribuyente, del grupo o del grupo multinacional
2. Servicios de investigación y desarrollo
3. Servicios de fabricación y producción
4. Actividades de compra relacionadas con materias primas u otros materiales que se utilicen en el proceso de fabricación o producción
5. Actividades de venta, distribución y comercialización
6. Transacciones financieras
7. Extracción, exploración o transformación de recursos naturales.
8. Seguros y reaseguros.
9. Servicios de alta dirección de empresas.

En esta parte de la norma, de cierta forma, el legislador está delimitando los servicios que no son de bajo valor añadido. Sin embargo, nos preguntamos si en la práctica podemos afirmar que todos los demás servicios, que no se encuentran mencionados en la lista indicada, debemos considerarlos como servicios de bajo valor añadido y aplicar como máximo un margen del 5%.

Puede ser un tema discutible, porque en muchas empresas existen servicios que no están en la lista de servicios de alto valor añadido y, sin embargo, para dicha compañía si lo sean. Esto nos lleva a concluir que, para hacer esta distinción, debemos analizar, en principio, la realidad de la empresa, conocer cómo opera para, en función de ello, establecer si estamos dentro del grupo de servicios considerados como auxiliares.

Ejemplo: en el servicio de limpieza, si se trata de una limpieza de equipos altamente especializados sin la respectiva ejecución de dicha labor, no se puede concretar el mantenimiento de equipos con los que nos hemos comprometido con el cliente vía contrato, este servicio no podríamos considerarlo como de bajo valor añadido.

El párrafo 7.45 de la Acción 10 del plan BEPS señala:

Los servicios intragrupo de bajo valor añadido a efectos del enfoque simplificado son aquellos que prestan uno o varios miembros de un grupo multinacional por cuenta de otros miembros del grupo, que tienen un

carácter auxiliar o de apoyo, no constituyen la actividad principal del grupo multinacional (es decir, no representan actividades que generan beneficios ni contribuyen a las actividades con importancia económica del grupo multinacional), no requieren del uso de intangibles únicos y valiosos, ni conducen a la creación de intangibles únicos y valiosos, y no conllevan la asunción o el control de un nivel alto o significativo de riesgo, ni generan un nivel de riesgo significativo para el proveedor del servicio (OCDE, 2016).

Esta definición, según OCDE, hace referencia en todo momento al carácter auxiliar de la prestación del servicio de bajo valor añadido, que fundamenta que tengamos un margen uniforme y relativamente bajo.

En estos casos, los contribuyentes en el Perú deberán evaluar si los servicios que reciben son de bajo valor añadido, en cuyo caso el monto máximo que podrán deducir equivale a los costos y gastos en que incurrió el prestador del servicio más un 5%. En caso de que la remuneración pactada exceda dicho valor, se deberá corregir el exceso a través de una adición en la Declaración Jurada del Impuesto a la Renta, adición que en estricto no constituye un ajuste de precios de transferencia sino más bien un costo o gasto no deducible.

2.5. Servicios de bajo valor añadido según nuestra normativa

Cuando se trata de servicios de bajo valor añadido, el margen no puede exceder del 5% de los costos y gastos incurridos por el prestador del servicio.

Y se consideran como servicios de bajo valor añadido aquellos que cumplen con las siguientes características:

- a) Tienen carácter auxiliar o de apoyo.
- b) No constituyen actividades principales del contribuyente o del grupo multinacional, según corresponda.
- c) No requieren del uso de intangibles únicos y valiosos ni conducen a la creación de intangibles únicos y valiosos.
- d) No conllevan a asumir o controlar un nivel alto o significativo de riesgo ni generan un nivel de riesgo significativo para el proveedor del servicio.

En este caso el legislador ha visto conveniente que también se le aplique el test de beneficio a este tipo de servicios y no ha seguido el modelo de la Acción 10 del Plan BEPS, en el cual dichos servicios de bajo valor añadido deberían ser tratados bajo el mecanismo simplificado, es decir, no obligaba a tener que documentar de la forma en que se exige en el caso de los demás servicios intragrupo, que son considerados de carácter principal o también denominados como parte del *score* del negocio, porque se caracterizan por ser auxiliares y de carácter administrativo. En este tipo de servicio de bajo valor añadido, el país miembro que presta los servicios intragrupo debe preocuparse de asignar una llave de reparto razonable para distribuir el gasto y/o costo incurrido.

La norma servicios intragrupo tiene dos alcances, uno relacionado a la deducción de los gastos o costos, y otro relacionado a la valoración de tales servicios. La valoración dependerá del tipo de servicios que el usuario haya recibido, pueden ser servicios que no califican como de bajo valor añadido y de aquellos servicios que sí califican como de bajo valor añadido. (Servicios intragrupo y precios de transferencia: Tarea para la Gerencia legal y las áreas contables y tributarias de las empresas: Revisión de contratos e identificación de servicios intragrupo, párr. 3)

En el cuarto párrafo del inciso i) del Artículo 32-A, nos indica que la deducción del costo o gasto por el servicio recibido se determina sobre la base de la sumatoria de los costos y gastos incurridos por el prestador del servicio, así como de su margen de ganancia.

Podemos inferir que esta precisión de la norma no puede aplicarse a todos los servicios intragrupo dada la naturaleza de los mismos.

Es muy complejo pretender aplicar esta metodología para fijar el valor del servicio o contraprestación por solo la sumatoria de costos y gastos más el margen de ganancia cuando se tratan de servicios como, por ejemplo, los relacionados a temas financieros.

Creemos que este tipo de metodología de valoración debe ser aplicable a los servicios de bajo valor añadido tal como lo recomienda la Acción 10 del Plan BEPS.

2.6 La Situación de los contribuyentes antes de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo 1312

A falta de regulación de los servicios intragrupo, la Administración Tributaria buscaba desconocer el gasto de los servicios por no contar con el soporte suficiente y, ante este riesgo, las compañías implementaban procedimientos que de alguna manera mitigaban el riesgo de desconocimiento del gasto.

En mi experiencia, la Administración tributaria tomaba, como puntos importantes por revisar ante una fiscalización de servicios intragrupo, los siguientes conceptos:

- El uso de medios de pago, es decir, la Administración Tributaria como punto importante en los requerimientos de la deducibilidad del gasto de los servicios intragrupo, era sustentar cómo se pagó por el servicio a la empresa vinculada. De acuerdo a la Ley para la Lucha contra la Evasión y para la Formalización de la Economía Ley N°28194, conocida como la ley de la bancarización, las erogaciones a las cuentas corrientes de las empresas vinculadas debían ser a través del sistema financiero peruano, utilizando uno de los medios de pago establecidos en la citada Ley de bancarización. Para validar este requisito, solicita los extractos bancarios en los que se evidencie la salida de dinero a las cuentas de la compañía vinculada.
- Revisión de contratos y/o órdenes de compra, la Administración tributaria, solicita los contratos para evaluar en qué consisten los servicios facturados por la compañía vinculada.
- Las respuestas usuales que la Administración Tributaria trata de encontrar en los contratos son ¿en qué consisten los entregables del servicio? ¿Cómo podemos demostrar que hemos recibido el servicio de la compañía vinculada? ¿Cuál es la vigencia de la prestación del servicio? ¿Cómo se ha definido el precio de los servicios? ¿Qué margen se ha considerado en la facturación?, inclusive resulta de gran ayuda cuando se muestra en el contrato los antecedentes de esta operación, es decir, la coyuntura en el cual se da nacimiento a este servicio y se plasma en el contrato los motivos por los que se está contratando a la compañía vinculada.
- Los entregables para soportar los servicios intragrupo son, por ejemplo, actas de conformidad del servicio, fotos, reportes, planos, informes, *time sheets*,

etc., lo cual desvirtúa que se trate de solo el traslado de costos de las compañías vinculadas, cuyo único propósito es eludir el pago de impuestos en el país donde se generan los beneficios.

- La documentación contable resulta un elemento de gran importancia, ya que la autoridad tributaria siempre valida que los documentos que soportan el gasto se muestren en los libros tributarios. Por ello, es común que se tenga que exhibir los siguientes libros: libro de compras, diario, mayor; y se señale los asientos contables de los documentos presentados como sustento del gasto y/o costo.
- Las facturas emitidas por la empresa vinculada y la evaluación de la declaración de los mismos en el Programa Telemático llamado PDT 617.

Como se puede apreciar, antes de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N°1312 y de su respectivo reglamento, no se tenía dentro de la normativa exigencias taxativas de lo que se debía presentar ante un requerimiento de parte de la Administración Tributaria, pero las empresas en aras de ser lo más transparentes posibles trataban de mantener la información descrita anteriormente.

Las limitaciones que se podían encontrar eran que no siempre las compañías vinculadas querían plasmar en los contratos de forma detallada los servicios que prestarían y el sustento de dicho proceder era que se trataban de servicios de un mismo grupo económico; por lo tanto, no existía ningún riesgo de no cumplimiento del contrato.

De la misma forma, otra limitación que las empresas locales tenían, era que desconocían cuál era el criterio de asignación de costos y/o gastos que trasladaba la Matriz.

El servicio era real, pero no se podía obtener la estructura de costos de la compañía proveedora del servicio, porque es considerado un tema confidencial y solo puede ser compartida ante una fiscalización tributaria.

2.7. La Carga de la prueba en materia de Precios de Transferencia en el Perú

El Código Tributario peruano no ha definido sobre quién debe recaer la carga de la prueba en un procedimiento contencioso tributario. Sin embargo, en el marco de un proceso de fiscalización, reclamación o apelación en el que no se cuenten con elementos probatorios

suficientes, se tiene 02 opciones: aplicar el artículo 162° de la ley de Procedimiento Administrativo General o puede aplicar el artículo 196° del Código Procesal Civil.

Durán y Nina (2018), señalan:

Indiscutiblemente, una de las principales reglas a efectos de la probanza es la de la carga de la prueba, que permite definir si es el contribuyente o la Administración Tributaria quien tiene el deber de acreditar si es que los valores pactados se encuentran o no a valor de mercado. (p.13)

Dada las obligaciones formales que tenían los contribuyentes de presentar la documentación que sustente los precios de transferencia de las compañías, a través del estudio técnico, información obligatoria hasta el año 2016, podemos inferir que la carga de la prueba era trasladada a la Administración Tributaria porque son ellos, los que tenían que analizar la información remitida por los contribuyentes y lo que debían hacer era calificar si los documentos entregados no estaban alineados a la correcta valoración de las operaciones sujetas la normativa de precios de transferencia.

Ahora, con mayor énfasis se puede aseverar esta posición con la incorporación de la Acción 13 del plan BEPS a partir del año 2017, en el cual existe documentación estandarizada de que los contribuyentes deben presentar de forma anticipada a una fiscalización. Concretamente nos referimos al reporte local, reporte maestro y el reporte país por país.

En la RTF N°5608-1-2017 dice que la Administración tributaria indicó que las tasas de interés aplicadas por un contribuyente a los préstamos concedidos a empresas vinculadas no se encontraban a valor de mercado.

El Tribunal Fiscal se pronunció al indicar que la Administración Tributaria no había hecho el cálculo del interés considerando elementos de convicción importantes como los montos de los préstamos, la existencia o no de las garantías a solvencia y a calificación crediticia de las empresas deudoras.

Al final, el Tribunal Fiscal revocó las resoluciones de determinación emitidas por la Administración Tributaria.

En este caso, podemos observar que el Tribunal Fiscal no trasladó la carga de la prueba al contribuyente, lo que hizo fue valorar los argumentos de la Administración

Tributaria; por eso, se llegó a la conclusión de que este último no habría argumentado de manera sólida su acotación respecto del valor de mercado de las tasas de interés consideradas por el contribuyente.

Según el estudio de CIAT (2013):

La carga de la prueba recae sobre el contribuyente cuando a este se les imponen reglamentaciones en cuanto a la remisión de documentaciones. Pero también la carga de la prueba pudiera invertirse hacia la administración tributaria cuando esta quisiera contrarrestar la posición del contribuyente y presentar argumentos y datos que demuestren que el precio fijado o determinado no se ajusta al principio de plena competencia o a la normativa interna que rige la aplicación de los precios de transferencia.

El hecho de que la carga de la prueba recaiga para fines de evaluación de precios de transferencia sobre la administración tributaria no exime al contribuyente de la obligación de suministrar documentaciones que faciliten la inspección.

El contribuyente deberá estar en la disposición de cooperar y suministrar las documentaciones que permitan la valoración de los precios de transferencia ya que en muchos países los mismos están obligados por ley. Es importante que mediante la legislación interna o en específico de precios de transferencia se determine qué persona tiene la carga de la prueba. De esta manera, podrían evitarse consecuencias desfavorables originadas en la incertidumbre jurídica al contribuyente como, por ejemplo, la doble imposición. Dado que las administraciones pueden realizar sus determinaciones de oficio sobre la base de índices e indicadores, es posible que cuando la carga de la prueba recaiga sobre ellas, requieran en el marco de un caso de precios de transferencia que las reglas para llevar a cabo dichas determinaciones se basen en las normas específicas para el control de los precios de transferencia.

En este sentido, en las directrices de la OCDE se plantea un punto válido al respecto, y es que cuando la carga de la prueba recaiga ya sea sobre la administración tributaria o sobre el contribuyente, se demuestre que los precios han sido valorados en base al principio de plena competencia. (p. 23)

En conclusión, la carga de la prueba, finalmente, es trasladada a la Administración Tributaria, porque es quien tiene que documentar las inconsistencias en los precios de transferencia del contribuyente.

2.8. Cuestionamientos a raíz de la incorporación de la norma de servicios intragrupo

Después de haber hecho un repaso de lo que significó la incorporación del Decreto Legislativo N°1312 en el capítulo II, en las compañías que reciben servicios intragrupo, se ha considerado conveniente realizar un cuestionario a expertos en precios de transferencia desde dos frentes: auditores de precios de transferencia de firmas de auditoría reconocidas y jefes de impuestos de compañías que pertenecen a grupos multinacionales.

El objetivo del cuestionario es poder contrastar las opiniones, razonamientos o análisis expresados en el Capítulo II, de tal manera que podamos plantear en el Capítulo III, del presente trabajo de investigación, las conclusiones y recomendaciones aplicables a este hecho que está causando incertidumbre en las empresas que reciben servicios intragrupo.

Se ha optado por esta opción debido a que la normativa es nueva y no se cuenta aún con mucha información respecto de su aplicabilidad en fiscalizaciones.

El cuestionario elaborado recoge los siguientes aspectos:

- Antecedentes / Problemática
- Medición de los cambios a partir de la entrada en vigencia de la norma
- Efectos de la norma sobre el comportamiento de actores específicos
- Limitaciones
- Conclusiones

El cuestionario completo se encuentra en el Anexo 1 del presente trabajo.

CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE LAS POSICIONES DE LOS ACTORES EN LA EVALUACIÓN DE LOS SERVICIOS INTRAGRUPPO

El presente capítulo expone los resultados de las entrevistas a expertos, las cuales se han realizado con el objetivo de evaluar el impacto de la entrada en vigencia de la nueva normativa de servicios intragrupo y, a partir de este análisis, evaluar en qué medida dicha norma constituye un mecanismo adecuado para el control de la deducibilidad de costos y gastos por estos conceptos.

Para efectos de presentar los resultados de las entrevistas, se procedió a analizar las respuestas de cada entrevistado a cada una de las preguntas, se identificaron factores clave o ideas fuerza, las cuales se presentan en las tablas contenidas en el presente capítulo.

Las transcripciones de las entrevistas completas se encuentran en los Anexos 2 a 6 al presente trabajo.

Tabla 3.1 Resumen de las respuestas a la pregunta N°1 - En el caso de costos o gastos por servicios intragrupo ¿Cómo era el proceso de deducción de gastos antes de la implementación de esta norma?

Entrevistado 1	La prioridad era velar por los márgenes de mercado, es decir, cumplir con lo que obligaba el estudio de precios de transferencia en cuanto al valor de mercado.
Entrevistado 2	Soporte documentario para evidenciar la prestación del servicio. No se tenía mapeado los documentos que debían sustentar los servicios, se conocía recién en una fiscalización.

Entrevistado 3	Lo que se buscaba era fehaciencia y causalidad y se mantiene hoy en día en la aplicación del test de beneficio.
Entrevistado 4	Antes se guiaban por la ley del impuesto a la renta, donde se buscaba cumplir el principio de causalidad. No había reglas claras para el contribuyente porque no sabía bien cómo acreditar los servicios intragrupo.
Entrevistado 5	Se tomaba todo el gasto como deducible. Era importante la fehaciencia.

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos. Elaboración propia.

El resultado de las respuestas a la primera pregunta de cómo era el proceso de deducción de gastos y costos antes de la entrada en vigencia de la normativa de servicios intragrupo muestra que tres de los entrevistados coinciden en que antes de la entrada en vigencia de la nueva normativa de servicios intragrupo, el proceso de deducción del costo y/o gasto de servicios intragrupo era basado en lo que indica la Ley del Impuesto a la Renta en referencia al principio de causalidad y fehaciencia.

Uno de ellos indica que la preocupación en los análisis de precios de transferencia se limitaba a revisar que los márgenes de los servicios sean a valor de mercado, en cuyo caso no se realizaba un análisis del detalle de costos y gastos incurridos por el prestador del servicio, que en realidad constituyen la parte más relevante del monto facturado.

Por otro lado, uno de los entrevistados indica que en su experiencia no existía ningún procedimiento especial, sino que solo se registraba el gasto de forma automática, porque el procedimiento establecido en dichas compañías era que cuando se trataba de una operación intragrupo no había nada que revisar, ya que dicha operación se habría negociado con antelación, es decir, temas como la determinación de los precios, la periodicidad de la facturación y el margen que incluía dicha facturación ya eran fijos, sobre la base de criterios que ni la parte contable y tributaria conocían.

Es por esa razón que el único procedimiento por el que sí tenía que velar la empresa local es registrar la factura y pagar, ya que es común que en las empresas multinacionales las operaciones intragrupo no tengan saldos deudores ni acreedores en sus estados financieros.

Tabla 3.2 Resumen de las respuestas a la pregunta N°2 - ¿Qué tipo de documentación usualmente tenían las empresas para sustentar la deducibilidad del gasto?

Entrevistado 1	<p>Contrato y Facturas.</p> <p>En fiscalizaciones se entregaban gran cantidad de papeles que de alguna forma satisficieran al auditor de Sunat.</p>
Entrevistado 2	<p>En fiscalizaciones Sunat no solo pedía el entregable final, iba más allá como, por ejemplo, solicitar los correos, invitaciones, etc. en general evidencia de las coordinaciones.</p> <p>Adicionalmente, Sunat solicitaba el estudio de precios de transferencia.</p>
Entrevistado 3	<p>Si el contrato indicaba que había servicios en ciertas áreas, son esas áreas las que deben entregar la documentación soporte de que el servicio existió.</p>
Entrevistado 4	<p>Información básica, contratos y entregables del servicio.</p> <p>Sunat sí tiene un foco de atención de este tipo de servicios.</p>
Entrevistado 5	<p>Facturas y contrato en lo posible</p> <p>Justificar el medio de pago</p>

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos. Elaboración propia.

En este caso, cuatro de los encuestados afirman que la documentación que soportaba los servicios intragrupo eran los contratos y facturas, con lo cual se desprende que no había una cultura extendida de documentar los entregables de los servicios u otro soporte.

Un entrevistado indica que solo se necesitaba la factura para registrar el gasto y/o costo, porque muchas veces no se contaba incluso con contratos vigentes.

Y esto es por lo que mencionamos anteriormente, ya la operación está negociada y aceptada entre la matriz y la compañía vinculada; por lo tanto, no había ninguna obligación como procedimiento de exigir para el pago el contrato firmado o mayor documentación que soportara la efectiva prestación del servicio.

Tabla 3.3 Resumen de las respuestas a la pregunta N° 3 - ¿Qué limitaciones existían con respecto a la documentación?

Entrevistado 1	Falta de entendimiento de la casa matriz de la importancia del soporte necesario para sustentar el gasto Rotación del personal Recopilar información del pasado
Entrevistado 2	*Políticas de privacidad de la información, por ejemplo, si no hay <i>backup</i> de los <i>emails</i> en determinado tiempo, la información se borraba. *Rotación de personal
Entrevistado 3	Limitación en cuanto a documentación cuando atravesabas un proceso de fiscalización en el cual tenías que demostrar de que realmente has recibido el servicio
Entrevistado 4	Información confidencial, no se cuenta con la información de manera disponible
Entrevistado 5	Se recibía la factura de la matriz y se debía registrar todo porque era de la matriz, no había objeción alguna.

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos. Elaboración propia.

En cuanto a las limitaciones que se tenía con respecto a la documentación, los cinco entrevistados coinciden en que no siempre se cuenta con la información disponible de parte de los proveedores de los servicios, a lo sumo se podía tener la factura.

Uno de los entrevistados indica que se tenía como limitación el hecho de que solo debían dedicarse a registrar el comprobante porque venía de la matriz y no había forma de objetar el registro del mismo.

No era prioridad para el proveedor presentar mayor documentación porque sabía que sí o sí le iban a pagar. Los sistemas contables y de tesorería están diseñados para que cuando exista un registro de una operación intragrupo, inmediatamente, se procese el pago por *default* sin inclusive pasar por los filtros que normalmente se tienen para el pago de proveedores terceros.

En conclusión, el procedimiento de deducción del gasto antes de la entrega en vigencia de la normativa anterior era generalmente basado en la norma de deducibilidad del gasto, en específico el principio de causalidad y fehaciencia. La preocupación de contar con la documentación soporte recién se evidenciaba en una fiscalización. Las limitaciones se basaban principalmente en que generaba una gran recarga laboral la recopilación de la información que, por lo general, no era disponible, porque tenía carácter confidencial.

Tabla 3.4 Resumen de las respuestas a la pregunta N°4 - En tu experiencia, ¿qué tan relevantes o frecuentes son las operaciones de servicios intragrupo dentro del universo total de las transacciones dentro del ámbito de precios de transferencia?

Entrevistado 1	Relevante
Entrevistado 2	Común y material
Entrevistado 3	Es importante en las multinacionales.
Entrevistado 4	Son operaciones comunes.
Entrevistado 5	Es común y relevante.

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos. Elaboración propia.

Cuatro de los entrevistados indica que, en las empresas multinacionales, son comunes, relevantes e importantes los servicios intragrupo.

Uno de los entrevistados indica que las operaciones de servicios intragrupo son un valor material en relación a sus demás transacciones, es especial cuando se reciben

facturas por el concepto de *Management fee*, cuyo proceso consta en recibir una factura en el año sin ningún soporte más que el contrato en el mejor de los casos.

En este tipo de servicio es usual que las compañías subsidiarias reciban, dada la tendencia de la globalización, mucho gerenciamiento. Se da desde diversas partes del mundo haciendo posible que la presencia física de las gerencias o cargos con impacto en la toma de decisiones no sea imprescindible.

La problemática en este punto viene a ser cómo cuantificamos y demostramos qué parte de sus actividades diarias de determinada gerencia, que no está en la planilla de la empresa ni tiene residencia en el país, causa un impacto directo o indirecto en la compañía local, que redunde en generación de renta gravada.

Según OCDE (2016) señala: “Para cumplir con el principio de plena competencia, el método de asignación elegido debe alcanzar un resultado compatible con lo que las empresas independientes comparables hubieran estado dispuestas a aceptar” (p. 163).

En vista de ello, las directrices OCDE nos recomiendan que se busque una llave de reparto uniforme que permita calcular la remuneración que corresponde a la efectiva prestación de servicios a fin de que se logre el cálculo de la retribución de plena competencia.

Tabla 3.5 Resumen de las respuestas a la pregunta N° 5 - A partir de lo comentado en el punto anterior, ¿En tú opinión era necesario contar con una nueva norma para servicios intragrupo? ¿Por qué?

Entrevistado 1	<p>Por el lado fiscal, sí era necesario.</p> <p>Por el lado del contribuyente no, porque hay más obligaciones y trabajo operativo.</p>
Entrevistado 2	<p>Era necesario establecer el proceso de algo que ya sabíamos.</p> <p>Lo de los márgenes sí me parece innecesario porque con el estudio de precios de transferencia ya estaba manejado.</p>

	Solo eran importantes las aclaraciones de lo que Sunat pediría en una fiscalización.
Entrevistado 3	Desde el punto de la administración tributaria sí era necesario, para tener mayor control de este tipo de gasto. El tema es relevante, como norma específica, no tanto, pero sí una norma que brinde lineamientos para que la revisión del mismo sea organizada. Crear una obligación adicional era innecesario.
Entrevistado 4	Sí era necesario, si lo veo desde la perspectiva país, de la recaudación fiscal y de los procesos de auditoría, el aplicar la ley de renta, tenía un carácter muy general. Provee una herramienta a la administración tributaria para revisar este tema y les da a los contribuyentes reglas claras para ir documentando lo necesario.
Entrevistado 5	Sí era necesario para acercarnos a los estándares de la OECD. Había abuso en el registro de estos tipos de gastos.

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos. Elaboración propia.

Los cinco entrevistados están de acuerdo en que sí era necesaria la creación de una norma de servicios intragrupo, porque las empresas necesitaban contar con el detalle de la documentación que deberían preparar para soportar las operaciones de servicios intragrupo.

Había incertidumbre en qué es lo que la administración tributaria requeriría en cuanto a documentación en los procesos de fiscalización. Existía desalineación entre lo que esperaba la Administración Tributaria que los contribuyentes presentaran como sustento de sus operaciones intragrupo y lo que los contribuyentes creían que era documentación suficiente como soporte de sus transacciones intragrupo.

Claro está que, del lado del contribuyente, esto genera carga administrativa; pero, a su vez, estos lineamientos le permiten tener un sustento adicional para que las matrices brinden la información o al menos sean conscientes del riesgo al que se exponen si no pasan el test de beneficio.

Seguidamente, pasamos al segundo bloque de preguntas, en relación a la medición del cambio, con la entrada en vigencia de la nueva normativa.

Tabla 3.6 Resumen de las respuestas a la pregunta N° 6 - A partir de la entrada en vigencia de la nueva norma de servicios intragrupo, ¿observas algún cambio en el comportamiento de las empresas? De ser así, ¿cuáles son estos cambios?

Entrevistado 1	<p>Hay preocupación del lado de las subsidiarias y se ha comunicado a la matriz.</p> <p>La matriz, ha creado un área de precios de transferencia a nivel regional, para que pueda ser el nexo entre las vinculadas y la empresa peruana.</p> <p>Pero es muy difícil que las demás áreas desde el inicio de la transacción reúnan la información necesaria.</p>
Entrevistado 2	<p>Los asesores están haciendo advertencias de lo que significa la implementación del test de beneficio.</p>
Entrevistado 3	<p>Las empresas están preocupadas, para tener cubierto este cambio impositivo dado que los valores de la facturación de servicios intragrupo son considerables.</p> <p>Dicha preocupación ha sido trasladada a las matrices.</p>
Entrevistado 4	<p>Hay mayor concientización del problema.</p> <p>El contribuyente sabe que con una mera factura y un contrato no es suficiente para sustentar el gasto.</p> <p>Aún no estamos en el nivel óptimo, aún este análisis del test de beneficio se hace después de la Declaración Jurada Anual del Impuesto a la renta, lo cual permite</p>

	que, finalmente, no se concrete ningún cambio en la determinación de impuesto a la renta.
Entrevistado 5	Se ve que los contribuyentes están contratando los servicios de asesoría para cumplir la norma, inclusive quieren que se les enseñe cómo repartir sus costos y gastos.

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos. Elaboración propia.

Los cinco entrevistados indican que las compañías locales tienen preocupación de poder cumplir con el test de beneficio. Inclusive, han comunicado a sus matrices la necesidad de la documentación que no puede seguir siendo básica, es decir, que solo se soporte en una factura y contrato, más bien, existe la necesidad de información pormenorizada de cómo se están brindado los servicios y qué criterios se han usado para la determinación de la remuneración de plena competencia.

Según la percepción de los entrevistados, este proceso de implementar políticas que salvaguarden la información necesaria para sustentar el test de beneficio no se estaría ejecutando, porque la matriz indica que presentará la información en algunos casos ante un proceso de fiscalización.

En conclusión, las empresas siguen deduciendo el gasto y costo por los servicios intragrupo tal como lo venía manejando antes de la entrada en vigencia de la normativa de servicios intragrupo. El nivel de soporte de las operaciones tampoco habría mejorado. Sin embargo, existe una sensación de que probablemente pueda tener una adición del impuesto a la renta, porque se percibe que en una fiscalización no necesariamente se lograría contar con toda la documentación que exige la administración tributaria en su respectivo reglamento, la cual es vigente a partir del 01 de enero del 2019.

Tabla 3.7 Resumen de las respuestas a la pregunta N° 7 - En tu experiencia, ¿Qué tan avanzada está la implementación del test de beneficio y la documentación de sustento que requiere la nueva norma de servicios intragrupo? ¿Las empresas han implementado nuevas políticas, han modificado contratos, procesos, documentación, etc.?

Entrevistado 1	Está en proceso de asimilación.
----------------	---------------------------------

Entrevistado 2	Es un tema nuevo, está en etapa de proyecto para establecer los procedimientos, entender qué documentación se requiere y la capacitación de la misma. No siento que haya un cambio sustancial en estos momentos, las áreas tienen sus prioridades.
Entrevistado 3	Están dándose cuenta de lo que significa la norma. Hay preocupación en estos temas y ya se está revisando contratos.
Entrevistado 4	Es poco tiempo, ya que el año 2017 hubo muchos cambios normativos. Es un contexto de tanto cambio que no ha ayudado a que las empresas implementen nuevos procesos.
Entrevistado 5	Aquellos que tienen interés de que sus sustentos estén en orden, están revisando contratos, analizan los valores facturados, solicitan el respaldo del costo más margen. Hay más contratación de los servicios de asesoría, para que un tercero valide si se cumple con el test de beneficio.

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos. Elaboración propia.

Los cinco entrevistados coinciden en que no hay un cambio sustancial aún en los procesos por la aplicabilidad del test de beneficio, más allá de una preocupación de parte más de las subsidiarias que de las propias matrices.

Las matrices muestran su reacción ante este cambio normativo como una traba hacia la inversión, indican que Perú es un país muy complejo en cuanto a su sistema tributario.

Lo más notorio es que no están dispuestos a compartir la información detallada de los costos y gastos más margen cuando envían sus facturas, sino que han optado por

indicar que la información, que la normativa nos exige documentar, será proporcionada en un proceso de fiscalización, pero no antes de ello.

Por otro lado, los entrevistados han indicado que es muy poco tiempo transcurrido, desde la incorporación del reglamento para los servicios intragrupo, para implementar procesos que salvaguarden la preparación de todos los soportes que demanda el test de beneficio.

Siendo que la norma del test de beneficio se promulgó en diciembre del año 2016 y que, después de dos años, se promulgó su reglamento, es muy apresurado pensar que las compañías han implementado procesos que permitan tener un accionar preventivo más que el comportamiento reactivo que suelen tener, ya que en una fiscalización, en ese momento, se hacía la gestión de recopilación de toda la documentación soporte. Ello sin contar con las otras obligaciones que han tenido que cumplir los contribuyentes tales como el reporte local, el reporte maestro y el reporte país por país.

Tabla 3.8 Resumen de las respuestas a la pregunta N° 8 - ¿Crees que hacia el futuro la implementación de esta norma genere cambios adicionales en el comportamiento de las empresas a los ya mencionados? De ser así, ¿qué cambios esperas?

Entrevistado 1	Van a adquirir más conciencia de este cambio. Es un cambio lento y se dará en concreto cuando se atraviese una fiscalización.
Entrevistado 2	Los cambios sí se van a dar hacia el futuro. Ahora que tenemos el procedimiento en una norma, existirá un cambio positivo forzado.
Entrevistado 3	Son dos cosas: o se alinean a la nueva normativa o implementan estrategias de negocio, en las que la matriz puede requerir que se repare el gasto para no incurrir en trabajos adicionales.
Entrevistado 4	Va a obligar a las compañías que planifiquen mejor la documentación de su test de beneficio y de los montos que se toman para su deducción.

	Cambios en estrategias en las multinacionales en función al costo/beneficio.
Entrevistado 5	Depende mucho de qué tan rigurosa sea la Sunat, es decir, si esta última comienza a ser minuciosa en las revisiones, creo que las compañías se preocuparan más en cumplir con esta obligación.

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos. Elaboración propia.

Cuatro de los entrevistados señala que los cambios futuros sí se darán, pero se concretarán a partir de que afronten un proceso de fiscalización. Es, desde ese momento, que las empresas van a tener que apresurar la implementación de procedimientos que coadyuven en brindar los soportes necesarios para la deducibilidad de los gastos de servicios intragrupo; antes de ello, indican que el proceso de deducción del gasto se mantendrá.

Esta respuesta a la normativa de servicios intragrupo vigente no es una conducta que se busque mantener a lo largo del tiempo, pero existe una sensación de dependencia que tienen las empresas subsidiarias que les impide realizar un cambio sustancial en sus procesos para salvaguardar la deducibilidad de los gastos y costos por servicios intragrupo, porque estos últimos lo ven como un tema no prioritario.

Uno de los entrevistados opina que el cambio en las empresas a futuro va a depender en realidad de la materialidad de dichos servicios, la medida en que afecta a la rentabilidad del negocio para que se concrete un cambio sustancial; por ello, lo que se espera es que las compañías multinacionales revisen su forma de operar como grupo económico, de hecho, es imprescindible el análisis costo beneficio, es decir, qué costos adicionales implicaría adecuar sus procesos a la normativa local de Perú. Y si, finalmente, optan por hacer una adición en la declaración jurada del impuesto a la renta por estos conceptos, dado que no estarían interesados en incurrir en costos adicionales para documentar todo lo indicado por nuestra normativa.

Otra forma de enfrentar este cambio es, probablemente, la decisión de las matrices de no facturar determinados servicios intragrupo, en los que los soportes requieren esfuerzo que, desde su punto de vista, es innecesario.

En adición, pasamos a mostrar las preguntas referidas a los efectos de la normativa sobre el comportamiento de los actores específicos:

Tabla 3.9 Resumen de las respuestas a la pregunta N° 9 - ¿Cómo crees que esta norma afecta al comportamiento del área contable de la empresa?

Entrevistado 1	Sí habrá un cambio, porque la información que antes se preparaba ya no será suficiente.
Entrevistado 2	El área tributaria es independiente al área contable. Si el líder contable tiene dentro de su alcance dar un soporte al equipo tributario, habrá fuerza para que influya en que la contabilización tenga soporte documentario.
Entrevistado 3	Están más involucrados en pedir más soporte desde el registro y en asignación de responsables para presentar la información.
Entrevistado 4	Van a establecer un proceso de control interno desde el inicio de la cadena. El área contable no registraría la transacción si es que no cumple todos los requisitos, al menos los más importantes: contratos, entregables, y detalle de los costos.
Entrevistado 5	Sí afecta, porque tiene que lidiar más con las demás áreas de la empresa, para recabar información de lo que trata el servicio a fin de que todo este soportado para que deducir el gasto.

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos. Elaboración propia.

Los cinco entrevistados señalan que sí habrá un cambio en las áreas contables, porque la información que venían recopilando a la fecha para registrar las facturas de este tipo de servicios ya no será suficiente.

Se generará mayor interacción entre las áreas para solicitar los soportes primordiales como son contrato, factura, detalle de costos y el margen que se está considerando en su facturación.

Lo importante para que se concrete un cambio en las áreas contables es que exista una conexión entre el lado contable y el tributario. Las empresas actualmente tienen por lo general estas dos funciones en departamentos distintos, y es común que las prioridades de cada departamento no sean las mismas.

Sin embargo, si existiese dentro de las funciones contables, la obligación de soportar al área de impuestos, brindar información y registrar desde el inicio de la operación con los sustentos de que el área tributaria señala, podría existir un cambio positivo que enfrente la regulación de servicios intragrupo bajo un criterio preventivo.

Tabla 3.10 Resumen de las respuestas a la pregunta N° 10 - ¿Cómo crees que esta norma afecta al comportamiento de la matriz de la empresa ¿en caso se trate de una subsidiaria peruana de un grupo multinacional?

Entrevistado 1	Sí está cambiando, pero de forma muy lenta.
Entrevistado 2	La matriz es reacia a entregar información a la administración tributaria porque es información confidencial. En la medida en que requieras dicha información en un proceso de fiscalización y utilices el intercambio de información.
Entrevistado 3	En principio, están escuchando y viendo las vías de qué manera ayuda a las subsidiarias. Aún hay compañías que indican que la información es confidencial y en una fiscalización podrían entregarla.
Entrevistado 4	La matriz va a requerir un cambio en cuanto a transparencia, consistencia entre el contrato y la realidad. El sustentar el test de beneficio y la apertura de sus costos.
Entrevistado 5	Tiene que haber un cambio, o si no lo podrán hacer deducible el gasto. Las empresas involucradas tienen que estar dispuestas a presentar la información.

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos. Elaboración propia.

Dos de los entrevistados indican que el cambio en el comportamiento de las matrices es muy lento, existe una negativa en entregar la información de los costos y gastos que sustentan el valor facturado. No se observan acciones concretas que evidencien el compromiso de documentar lo requerido por la normativa, se mantiene a la fecha la forma de trabajo que venían mostrando, es decir, no brindar el pormenorizado de sus costos y gastos ni los entregables de su servicio.

Uno de los entrevistados indica que hay preocupación de la matriz en brindar mayor documentación, cuando la operación es material en el negocio. Esto nos lleva a inferir que más allá de cumplir con lo que indica la norma, es la necesidad de que los accionistas no se vean perjudicados en sus dividendos.

Otro entrevistado indica que las matrices están escuchando lo que significa la deducibilidad de gastos intragrupo; pero aún se resisten a compartir dicha documentación. Indican que solo lo entregarán en un proceso de fiscalización, porque no disponen de recursos para elaborar algo que es solo de interés de Perú, ya que sus administraciones tributarias no lo requieren.

Finalmente, otro entrevistado indica que las matrices están pensando replantear sus estrategias de negocio, analizar el costo/beneficio de la aplicabilidad de la norma de servicios intragrupo indicando que, si resulta muy engorroso y demandante soportar la facturación de servicios intragrupo, se está considerando la opción de no facturar a las compañías vinculadas y si, finalmente, no pueden evitarlo, considerar valor del gasto como una partida no deducible para efectos de la determinación del impuesto a la renta.

Tabla 3.11 Resumen de las respuestas a la pregunta N° 11 - ¿Cómo crees que esta norma afecta al comportamiento del CEO y CFO de la empresa? ¿Crees que la implementación de la norma antielusiva puede influir en este punto?

Entrevistado 1	Aún no hay un cambio importante, porque la compañía tiene gerencias corporativas diferenciadas, es decir Gerencia de Impuestos y la Gerencia Financiera propiamente.
----------------	--

Entrevistado 2	Sí hay un cambio por miedo. Pero es bueno porque muchas decisiones tributarias quedan en la parte financiera y no se elevan. Ahora piden opinión de un tercero cuando los temas tributarios no son claros porque ellos no son especialistas.
Entrevistado 3	Con la acción 13, veo más cambio: hay preocupación e interés de cómo presentar la información ante Sunat.
Entrevistado 4	Depende de la materialidad del servicio El CFO y CEO han dado la norma antielusiva, es más consiente de los riesgos a los que se puede exponer si es que la transacción no cumple con el soporte económico. El test de beneficio salvaguarda justamente el sustento económico.
Entrevistado 5	Sí estarán más interesados en conocer la norma, entenderla y velar porque se cumpla.

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos. Elaboración propia.

Uno de los entrevistados opina que no hay un cambio en el comportamiento del CFO o CEO, porque están abocados a temas netamente de negocio, y los temas tributarios son canalizados solo por la Gerencia Tributaria local, quienes a su vez coordinan con los gerentes de impuestos de la región. En vista de ello, no hay un soporte local para que pueda de alguna manera presionar a la matriz de que existe una necesidad de soportar mejor las operaciones a fin de mitigar riesgos tributarios futuros.

Dos de los entrevistados indica que los CFO y CEO están temerosos de no cumplir a cabalidad la norma por falta de conocimiento, y sienten mayor presión por la incorporación de la norma antielusiva, ya que los involucraría directamente. Y es por ello, que están solicitando opiniones de asesores externos acerca de la información que deben reportar en el test de beneficio con el objetivo de tener mayor tranquilidad.

Otros dos entrevistados indican que ambos funcionarios sienten preocupación con mayor fuerza, con la aplicación de la Acción 13 del Plan BEPS, están consultando qué es

lo que estamos presentando como información en el reporte local, reporte maestro y reporte país por país, ante la autoridad tributaria.

Uno de los entrevistados indica que los CFO y CEO tienen predisposición en conocer y entender la norma. Están brindando mayor apertura al departamento tributario, solicitando que se involucre a este último en la definición del tratamiento tributario con implicancia en precios de transferencia. Les interesa estar enterados de qué acciones deben tener para que no exista contingencia tributaria en la compañía.

Tabla 3.12 Resumen de las respuestas a la pregunta N° 12 - ¿Cómo crees que esta norma afecta al comportamiento del asesor de precios de transferencia?

Entrevistado 1	Están presionando más en brindar la información soporte del test de beneficio. Si no se presenta, lo que están solicitando a las compañías es una declaración Jurada, en la que se afirma que la compañía cumple el test de beneficio.
Entrevistado 2	No opina.
Entrevistado 3	El test los obliga a ver la documentación porque antes solo era la preocupación era evaluar si las operaciones estaban a valor de mercado.
Entrevistado 4	De manera significativa, primero entender el porqué del cambio. Ver qué pasa en otros países, eso te ayuda a digerir por qué tenemos reglas tan específicas y rigurosas.
Entrevistado 5	Para los asesores, sí les afecta de manera positiva, tienen más trabajo.

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos. Elaboración propia.

Cuatro de los entrevistados indica que los asesores de precios de transferencia están presionando mucho más que antes para obtener la documentación sustento de los servicios intragrupo y están tratando de transmitir los riesgos que las compañías enfrentarían, sino cumplen con lo que indica la norma de servicios intragrupo.

Comentan que los asesores han tenido que pasar por un proceso de internalización de la norma, investigar cómo lo afrontan otros países donde ya tienen experiencia en este tema con la intención de entender a cabalidad la nueva regulación y de esta manera poder ser de ayuda a las compañías. Uno de los entrevistados indica que este cambio normativo ha generado, a la firma a la que le presta servicios, mayores ingresos, porque el test de beneficio es considerado un estudio adicional a los estudios de precios de transferencia que se venían reportando.

Tabla 3.13 Resumen de las respuestas a la pregunta N° 13 - ¿Cómo crees que esta norma afecta al comportamiento del auditor financiero de la empresa?

Entrevistado 1	No observan un cambio al respecto, se basan normalmente en la Declaración realizada por el ejercicio fiscal.
Entrevistado 2	No observan un cambio al respecto.
Entrevistado 3	Los auditores se preocupan de que la compañía haya atravesado el test de beneficio.
Entrevistado 4	No observa un cambio.
Entrevistado 5	No opina.

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos. Elaboración propia.

Solo uno de los entrevistados indica que los auditores financieros están solicitando el test de beneficio a las empresas como parte de los requerimientos en su visita de auditoría. Cuatro de los entrevistados indican que no ven ningún cambio en el comportamiento de los auditores financieros, no muestran interés en conocer si la empresa ha pasado el test de beneficio que indica la norma de servicios intragrupo.

Podemos mencionar que resulta extraño el comportamiento de los auditores financieros, toda vez que la repercusión en los estados financieros podría ser significativa si los gastos y costos por servicios intragrupo no cumplen con la regulación de los servicios intragrupo.

Hemos comentado anteriormente que, por lo general, las facturas por servicios de *management fee*, en general, representan un valor material dentro de los gastos que la compañía reporta en su contabilidad; por lo tanto, consideramos que debería tomar cierta

atención a las repercusiones que podrían suscitarse si los gastos y costos en relación a servicios intragrupo son considerados no deducibles.

Creemos que, como proceso preventivo, antes de realizar la Declaración Jurada del Impuesto a la Renta, se debe tener como procedimiento, el estudio del test de beneficio y el de precios de transferencia.

Claro está que, por un lado, uno de ellos tiene un efecto de no deducibilidad de gastos, el otro tiene un impacto en el ajuste de valor de determinada transacción. Ambos casos en definitiva tienen un efecto en un mayor pago de impuestos.

Tabla 3.14 Resumen de las respuestas a la pregunta N° 14 - ¿Cómo crees que esta norma afecta al comportamiento de la autoridad tributaria?

Entrevistado 1	No lo sabemos, aún no hemos sido fiscalizados por precios de transferencia.
Entrevistado 2	El equipo de precios de transferencia hasta el momento está enfocado en determinar ajustes de valor, aún no al test de beneficio. Siempre pidió soporte abundante en los servicios intragrupo.
Entrevistado 3	Está solicitando en fiscalizaciones de impuesto a la renta, el test de beneficio.
Entrevistado 4	Tienen mayores herramientas para auditar a los contribuyentes. A su vez, brinda a los contribuyentes reglas específicas para preparar la documentación necesaria para sustentan el test de beneficio. Ya no hay desalineación, antes Sunat esperaba mucho más y los contribuyentes prácticamente no hacían nada.
Entrevistado 5	Tendrán mayor recaudación.

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos. Elaboración propia.

Dos de los entrevistados indican que no saben cómo ha afectado en el comportamiento de los auditores de Sunat la normativa de servicios intragrupo, porque aún no atraviesan por una fiscalización por este concepto.

Uno de los entrevistados indica que, en su experiencia en fiscalizaciones definitivas de renta, la Administración Tributaria está solicitando el test de beneficio. En realidad, en la experiencia de los entrevistados, la Administración Tributaria siempre ha pedido abundante documentación por los servicios intragrupo, la única diferencia es que ahora hay una norma expresa que lo demanda.

Otro entrevistado señala que Sunat, desde el 01 de enero del 2019, tiene herramientas necesarias para auditar los servicios intragrupo. Hay una alineación entre lo que espera la Administración Tributaria que es recibir como soportes de los gastos y costos de los servicios intragrupo, y lo que los contribuyentes preparan para atravesar una revisión fiscal.

Finalmente, otro entrevistado indica que la autoridad tributaria con esta nueva herramienta, que le permite la no deducibilidad de gastos, incrementará la recaudación de la Administración Tributaria.

Siguiendo con la entrevista, presentamos la pregunta referida a las limitaciones a las que los actores específicos deben afrontar:

Tabla 3.15 Resumen de las respuestas a la pregunta N° 15 - En tu opinión, ¿cuáles pueden ser las principales limitaciones, dificultades o problemas de esta nueva normativa?

Entrevistado 1	<p>Documentación y la oportunidad en acceder a la misma</p> <p>Si no hay fiscalización, no se conocerá el enfoque, en estos momentos se tiene mucha incertidumbre.</p>
Entrevistado 2	<p>Carga de un trabajo administrativo y costos adicionales porque tienes que contratar a un tercero para validar el test de beneficio.</p> <p>La parte positiva es que te da pautas claras para soportar los gastos intragrupos y sustento para pedir información a la matriz.</p>
Entrevistado 3	<p>La limitación del tope del 5% cuando la compañía solo realiza labores administrativas.</p> <p>Recarga de trabajo y existe necesidad de recursos.</p> <p>Es un cambio cultural, los países latinoamericanos no están acostumbrados a documentar.</p>

Entrevistado 4	La carga operativa para el contribuyente, el tema de obtener los costos y gastos del proveedor es bien complicado, porque la facturación es periódica.
Entrevistado 5	Las contrapartes no estarán dispuestas a entregar la información y, por el lado del contribuyente, la recarga administrativa.

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos. Elaboración propia.

Los cinco encuestados consideran que la principal limitación es la carga operativa que significa recopilar la documentación.

La norma de servicios intragrupo estaría más alineada a requerir de las matrices o las empresas del grupo como prestadores de los servicios, los soportes necesarios que justifiquen la prestación efectiva del servicio y compartir información en relación a la asignación de los costos y gastos más el margen considerado en su facturación. Nuestro país tiene más compañías subsidiarias que empresas matrices locales; por ello, resulta una limitación tener que cumplir con la norma de servicios intragrupo cuando prácticamente todo el sustento que pida dicha normativa no depende de la empresa local netamente.

Uno de los entrevistados opina que una limitante adicional es la cultura que tienen los contribuyentes de no estar acostumbrados a documentar, sobre todo cuando se trata de servicios que no son el *score* del negocio. La compañía, probablemente, sí ha prestado los servicios, pero no trabaja la evidencia de la prestación efectiva del servicio, no tiene los recursos para hacerlo y por último no es su prioridad.

Otro entrevistado piensa que, si no tiene una fiscalización, no podrá entender la dimensión de las limitaciones que puede tener la normativa de servicios intragrupo.

Muchos de ellos, esperan conocer cuál será el comportamiento de la autoridad tributaria y hasta qué punto llegará una fiscalización de ese tipo. Es claro que las compañías están asumiendo una posición reactiva en vez de preventiva, están subestimando la herramienta poderosa que tiene ahora la administración tributaria de desconocimiento del 100% de los gastos y costos por servicios intragrupo.

Otro entrevistado indica que la obtención de reporte de costos más gastos no sería un tema fácil de obtener, porque las matrices indican que es información confidencial.

No están interesados en compartir dicha información, prefieren esperar que en una fiscalización lo soliciten y es solo en ese momento que se analizará si facilitarán la información.

La pregunta final se relaciona en torno a la problemática plasmada en el presente trabajo de investigación:

Tabla 3.16 Resumen de las respuestas a la pregunta N° 16 - En tu opinión, ¿Es la norma de servicios intragrupo un adecuado mecanismo de control de la deducibilidad de los gastos? ¿Por qué?

Entrevistado 1	Sí es adecuado, porque ya está detallado qué es lo que tengo que presentar para que el gasto de servicios intragrupo sea deducible.
Entrevistado 2	Es correcto que defina la administración tributaria qué es lo que necesita para soportar el test de beneficio. Pero desconocer el gasto, me parece un sobre costo, partiendo de que es un gasto real. Debió ser la norma solo pautas con la definición de un entregable a presentar.
Entrevistado 3	No necesariamente, porque es una carga más de control para el contribuyente. Me puede generar eficiencias, pero no necesariamente el servicio me genere valor comercial. En este caso de los beneficios potenciales serán discutibles ya que el beneficio se verá en un futuro, no dentro del ejercicio fiscal en que incurriste en los costos y gastos.
Entrevistado 4	Sí es adecuado para deducir gastos por servicios. No deberías deducir gastos si no cumples el test de beneficio. Se identifica el riesgo, pero se deja ahí, es decir no disminuye el gasto, no se está dando. Uno de los motivos es porque se está declarando el test de beneficio después de la declaración de renta.

Entrevistado 5	<p>Sí está bien, pero tiene algunas cosas por aclarar.</p> <p>En algunos casos se tiene discrepancias entre lo que es valor de mercado y lo que es deducibilidad.</p> <p>La norma te indica que para evaluar los servicios intragrupo puedes utilizar cualquier metodología que se adecue mejor a la transacción que vas a analizar, pero también te incorpora el tema de deducibilidad, que te obliga a que sea costo más margen.</p>
----------------	--

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos. Elaboración propia.

En general, los entrevistados coinciden que en sí es adecuado o era necesario contar con un mecanismo de control de la deducibilidad de costos o gastos por servicios intragrupo adicional a los criterios contenidos en el artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta. Existe también la sensación de que es adecuado contar con una definición de cuáles son los criterios que se tomarán en cuenta para soportar la deducibilidad de estos gastos tales como test de beneficio, entre otros.

Sin embargo, los entrevistados coinciden en que hay varios aspectos de la norma que generan dificultades o que incluso podrían terminar en el desconocimiento por temas formales, de costos o gastos que deberían ser reconocidos para fines tributarios.

Antes de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N°1312, solo se contaba con una norma de deducibilidad, pero era aplicada de forma muy general, donde se trataba de cumplir la causalidad y la fehaciencia de la operación, pero la documentación que soportaba estos conceptos se daba por cumplido con la presentación de entregables, informes, contratos, facturas, inclusive correos de coordinación, fotos, etc. Sin embargo, no necesariamente los soportes que se presentaban podían ser indicios determinantes para la deducibilidad de los gastos, no se cumplían a cabalidad con todos los documentos indicados, solo se hacía ese esfuerzo ante una fiscalización.

Bajo la normativa vigente, están las reglas definidas y obliga a los contribuyentes a poder cuantificar si finalmente tendrá contingencias fiscales por la revisión de los servicios intragrupo y le permite de forma preventiva solicitar dicha documentación a las

empresas correspondientes para mitigar el riesgo de no deducibilidad de los gastos y costos.

Otro entrevistado indica que, de acuerdo a la perspectiva de la autoridad tributaria, cree que la ha dotado de herramientas que le permitirán fiscalizar los servicios intragrupo de forma más directa. No obstante, considera que es un abuso el hecho de desconocer el gasto por no contar con los soportes indicados en la norma. Como se indicó con anterioridad, no depende de la empresa local, obtener dicha información dentro del ejercicio fiscal o antes de la presentación del test de beneficio.

Otro entrevistado indica que siente menor incertidumbre en cómo afrontar fiscalización de este tipo de operación, porque el reglamento le brinda los requisitos que debe cumplir si desea que sus costos y gastos sean considerados como deducibles.

En general, se percibe que los contribuyentes y los asesores de precios de transferencia son conscientes de la necesidad de contar con una norma de servicios intragrupo, pero lo que sí están solicitando es mayor aclaración respecto de ciertos aspectos que no quedan del todo claros como la expresión de que los servicios deben incrementar el valor económico y comercial de las empresas que reciben estos servicios, ¿cuándo podemos decir que hemos cumplido este requisito?

Lo que respecta al tope máximo del 5% de margen para los servicios de bajo valor añadido, también genera un poco de incertidumbre porque de pronto el reglamento ha considerado ciertos servicios como de bajo valor añadido, pero en la práctica dichos servicios en la empresa local, no es un servicio auxiliar sino principal.

Otro concepto que también genera dudas es el método de valoración que debemos considerar para la remuneración de valores de plena competencia. Para servicios de bajo valor añadido, debemos considerar costos y gastos más margen; y, por otro lado, el legislador nos indica que podemos utilizar cualquier método que se ajuste a la realidad de la transacción, esto genera contradicción y confusión en los contribuyentes.

CONCLUSIONES

Habiendo realizado el proceso de investigación de los efectos que ha tenido en los distintos agentes o actores la entrada en vigencia de la normativa que regula los servicios que reciben las empresas locales de parte de sus matrices o compañías vinculadas, se detalla a continuación las conclusiones que podemos inferir sobre la base del análisis de la norma y de las entrevistas realizadas a especialistas en la materia.

- El proceso de sustento de los costos y gastos para la deducibilidad de los servicios intragrupo antes de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N°1312 se realizaba tomando como referencia la normativa general del impuesto a la renta, en específico el artículo 37°, a partir de la cual se buscaba principalmente cumplir con los principios de causalidad y fehaciencia.
- Sin embargo, en muchos casos las empresas solían recopilar información que soporte los servicios intragrupo no al momento de tomar la deducción, sino cuando tenían que afrontar un proceso de fiscalización, ya que cuando se registraba el costo y gasto solo se contaba con la factura y, en ocasiones, con el contrato.
- Ante esta situación, parece haber consenso sobre la necesidad de contar con una norma específica que incorpore mayor control sobre los servicios intragrupo.
- Ante la entrada en vigencia de la norma de servicios intragrupo, observamos que se ha elevado el nivel de preocupación con respecto a este tema, pues se percibe que las exigencias de la nueva normativa son altas y el tiempo con que se ha contado para la adopción y cumplimiento de esta normativa ha sido muy corto.

- Por lo tanto, las empresas en general, si bien reconocen la necesidad de estos nuevos controles y muestran preocupación ante la entrada en vigencia de la nueva normativa, no necesariamente han tenido tiempo aún para aplicar acciones concretas que lleven a generar cambios significativos en sus procesos que salvaguarden que los gastos y costos por servicios intragrupo cumplan con el test de beneficio; tampoco están compartiendo, en todos los casos, la documentación sustento que exigiría la autoridad tributaria en un proceso de fiscalización como son los costos y gastos más su respectivo margen, por tratarse bajo su perspectiva de información confidencial.
- Las empresas multinacionales no necesariamente están dispuestas a incurrir en carga administrativa para elaborar los entregables que la normativa local peruana exige por tratarse de servicios que califican a su juicio de no materialidad, lo cual no ha sido recogido por la norma, que exige el mismo estándar de cumplimiento a todas las operaciones independiente de su tamaño.
- Las empresas multinacionales están evaluando estrategias para replantear la distribución de los costos y gastos de los servicios intragrupo en función al costo/beneficio que representa recopilar todo el soporte que exige la norma. Están considerando, entre otras, soluciones tales como considerar los gastos y costos como una partida no deducible, lo cual tendrá un impacto en la Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta, o dejar de facturar ciertos servicios intragrupo que resultan de mucha carga laboral al tratar de sustentarlos.
- La normativa de servicios intragrupo, en relación al test de beneficio, no es una norma valorativa, de determinación de ajuste al precio, para llevarlo a valor de mercado, sino es una norma que busca validar la deducibilidad del gasto y costo, tal como se viene haciendo con las normas del impuesto a la renta, bajo el principio de causalidad y fehaciencia.
- La normativa de servicios intragrupo tiene algunas dificultades en su aplicación práctica, lo que hace que este mecanismo no sea del todo adecuado. Ello se evidencia en que, por ejemplo, las empresas que realizan el test de beneficio con posterioridad a la Declaración Jurada Anual del

Impuesto a la Renta y detectan que el servicio intragrupo no cumple con la normativa del test de beneficio, los contribuyentes no están procediendo a rectificar su declaración por tener un gasto y costo no deducible.

- Se observa un cambio en la conducta del departamento contable de las compañías a partir de la entrada en vigencia de la norma de servicios intragrupo, porque existe mayor preocupación de documentar desde el registro de las facturas a fin de que el gasto o costo sea deducible. Esto sucederá en tanto se involucre a dicho departamento con el departamento de impuestos, de tal forma que sienta que su labor tiene repercusión en otro departamento. Es un trabajo en equipo, que permitirá desde el registro de la factura, hacer los cuestionamientos básicos para validar la deducibilidad de los costos o gastos.
- Si bien existe mayor preocupación entre los gerentes generales y gerentes de finanzas de las empresas, sobre todo en un entorno de entrada en vigencia también de la norma antielusiva. En la práctica no se ha observado aún cambios significativos en el comportamiento de las empresas tras la entrada en vigencia de esta nueva normativa, pues persiste una tendencia hacia tomar acción únicamente ante una fiscalización.
- Adicionalmente, no se observan cambios significativos en el comportamiento de los auditores financieros, ya que, en el proceso de auditoría, en muchos casos no se está solicitando el test de beneficio. Por lo tanto, tampoco se estaría considerando la posibilidad de realizar la respectiva adición a nivel contable que redunde en un ajuste del impuesto a la renta por pagar.
- Por lo tanto, si bien es adecuado contar con un mecanismo de control de los costos y gastos por servicios intragrupo, si bien a partir de la entrada en vigencia de la nueva norma de servicios intragrupo se ha generado un entorno de mayor conciencia y preocupación con respecto a este tema, en la práctica el mecanismo cuenta con algunas dificultades técnicas tales como una frontera poco clara entre si se trata de una norma de valoración o de deducibilidad, o la falta de definición práctica de conceptos como el test de beneficio.

- Debido a estas dificultades y limitaciones, se observa que aún no se ha producido un cambio significativo en el comportamiento de la mayoría de las empresas que les permita un oportuno cumplimiento de esta norma.



RECOMENDACIONES

- A la luz de esta experiencia en cuanto a la inclusión de la normativa de servicios intragrupo, se recomienda al legislador que cuando implemente iniciativas similares a futuro, contemple tiempos adecuados para su implementación. El breve tiempo que ha transcurrido entre la publicación de esta norma y su entrada en vigencia, no ha permitido que las compañías puedan revisar sus procesos y replantearlos a fin de cumplir con lo que exige la normativa vigente y de esta forma reducir el riesgo tributario de no deducibilidad de los costos y gastos de los servicios intragrupo.
- La normativa que regula la deducibilidad de los gastos y costos por servicios intragrupo era una normativa necesaria, pero creemos que hubiera tenido mejor repercusión si se resolvían de mejor manera los temas técnicos de la norma tales como la diferencia entre deducibilidad y ajuste de precios de transferencia o la definición más clara de en qué consiste el test de beneficio. De esta manera, las reglas serían más claras para todos y se reducirían reacciones que se escuchan en algunas empresas tales como “No prepararemos información que hoy no necesitas, te lo facilitaremos en un proceso de fiscalización”; “No vamos a preparar información que solo Perú requiere y nuestra propia administración tributaria no lo exige”.
- La autoridad tributaria con la entrada en vigencia del DL N°1312 y su respectivo reglamento cuentan con herramientas sólidas para desconocer el gasto y costo de las empresas locales, si es que no cumple el test de beneficio. Ante ello, es necesario que las empresas pasen de la etapa de concientización a la parte de implementación de acciones con objetivo de recopilar la documentación que soporte los servicios que reciben de parte de la matriz y sus respectivas vinculadas.
- Los auditores financieros deberían tomar mayor atención al cumplimiento del test de beneficio de parte de las compañías, ya que puede tener un impacto considerable si los gastos y costos mostrados en los estados financieros de la

compañía por ejercicio fiscal son considerados por la autoridad tributaria como no deducible.



REFERENCIAS

- Congreso de la República (2016). *Exposición de Motivos Decreto Legislativo que modifica la Ley del Impuesto a la Renta.* (pdf). Recuperado de: http://www.congreso.gob.pe/Docs/comisiones2016/ConstitucionReglamento/files/dl_1312.pdf
- DURAN, L. (2009). Alcances del principio de causalidad en el impuesto a la renta empresarial. *Revista Contabilidad y Negocios*, (8).
- García, M (2001). Precios de transferencia en el Perú: ¿estamos verdaderamente preparados?. *Revista IUS ET VERITAS*,22,255.
- Muñoz, S. (2017). Servicios intragrupo y precios de transferencia: Tarea para la Gerencia legal y las áreas contables y tributarias de las empresas: Revisión de contratos e identificación de “servicios intragrupo”. (pdf). Recuperado de: <http://gydabogados.com/wp-content/uploads/2017/06/Servicios-intragrupoy-precios-de-transferencia.pdf>
- OCDE (2014). *BEPS Acción 10: Modificaciones propuestas al capítulo VII de las directrices de precios de transferencia en relación a los servicios intra-grupo de bajo valor agregado.* (pdf). Recuperado de: <https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/borrador-de-proyecto-sobre-los-aspectos-de-precios-de-transferencia-en-operaciones-transfronterizas-de-commodities.pdf>
- OCDE (2016). Garantizar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor, Acciones 8 a 10 – Informes finales 2015, Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios, Éditions OCDE, París. Recuperado de <https://dx.doi.org/10.1787/9789264258280-es>
- Puga, M. y Becerra, F. (2008). Aproximaciones a los precios de transferencia. Recuperado de http://www.ifaperu.org/uploads/articles/309_15_puga-becerra.pdf

- PICÓN, J. (2007). Deducciones del Impuesto a la Renta Empresarial: “¿Quién se llevó mi gasto?. La ley, la SUNAT o lo perdí yo...”. Dogma ediciones, (29).
- Serrano, F. (2007). *Fiscalidad internacional*. (3ª ed.). Valencia.: Centro de Estudios Financieros.



BIBLIOGRAFÍA

- Allar, R. (2007). *Las empresas Multinacionales en la Globalización*.
- Anguita, A. (2012). *Comercio internacional y los precios de transferencia internacionales*. (1ª ed.). Madrid.: Ediciones Jurídicas y Sociales, S.A.
- Calderon, J. (2009). *Fiscalidad de las operaciones vinculadas*. (1ª ed.). Valencia.: Edición Fiscal CISS.
- Centro Interamericano de administraciones tributarias (2013). *El control de la manipulación de los precios de transferencia en América Latina y el Caribe*. (pdf). Recuperado de: <http://www.justiciafiscal.org/2016/02/america-latina-y-el-control-de-precios-de-transferencia/>
- Estudios Internacionales. (pdf). Recuperado de: <http://www.ehu.es/Jarriola/Docencia/EcoInt/Lecturas/pontificia%20de%20chile.pdf>
- García, J. (1980). *Manual del Impuesto a la Renta*. Santo Domingo.: Centro Interamericano de estudios Tributarios.
- Jimenez, A. (2013). *Precios de Transferencia*. (1ª ed.). Lima.: Indesta.
- Schreck, M. (2009). Problemática de los “servicios intra-grupo”, por una pronta solución integral. (pdf). Recuperado de http://www.ifaperu.org/uploads/articles/303_09_garcia.pdf



ANEXOS

Anexo 1: Cuestionario para las entrevistas

¿Es la norma de servicios intragrupo un adecuado mecanismo de control de la deducibilidad de los gastos?

Antecedentes / Problemática

1. En el caso de costos o gastos por servicios intragrupo ¿Cómo era el proceso de deducción de gastos antes de la implementación de esta norma?
2. ¿Qué tipo de documentación usualmente tenían las empresas para sustentar la deducibilidad del gasto?
3. ¿Qué limitaciones existían con respecto a la documentación?
4. En tu experiencia, ¿qué tan relevantes o frecuentes son las operaciones de servicios intragrupo dentro del universo total de las transacciones dentro del ámbito de precios de transferencia?
5. A partir de lo comentado en el punto anterior, ¿En tu opinión era necesario contar con una nueva norma para servicios intragrupo? ¿Por qué?

Medición de los cambios a partir de la entrada en vigencia de la norma

6. A partir de la entrada en vigencia de la nueva norma de servicios intragrupo, ¿observas algún cambio en el comportamiento de las empresas? De ser así, ¿cuáles son estos cambios?
7. En tu experiencia, ¿Qué tan avanzada está la implementación del test de beneficio y la documentación de sustento que requiere la nueva norma de servicios intragrupo? ¿Las empresas han implementado nuevas políticas, han modificado contratos, procesos, documentación, etc.?
8. ¿Crees que hacía futuro la implementación de esta norma genere cambios adicionales en el comportamiento de las empresas a los ya mencionados? De ser así, ¿qué cambios esperas?

Efectos de la norma sobre el comportamiento de actores específicos

9. ¿Cómo crees que esta norma afecta al comportamiento del área contable de la empresa?

10. ¿Cómo crees que esta norma afecta al comportamiento de la matriz de la empresa ¿en caso se trate de una subsidiaria peruana de un grupo multinacional?

11. ¿Cómo crees que esta norma afecta al comportamiento del CEO y CFO de la empresa? ¿Crees que la implementación de la norma anti elusiva puede influenciar en este punto?

12. ¿Cómo crees que esta norma afecta al comportamiento del asesor de precios de transferencia?

13. ¿Cómo crees que esta norma afecta al comportamiento del auditor financiero de la empresa?

14. ¿Cómo crees que esta norma afecta al comportamiento de la autoridad tributaria?

Limitaciones

15. ¿En tu opinión, ¿cuáles pueden ser las principales limitaciones, dificultades o problemas de esta nueva normativa?

Final

16. En tu opinión, ¿Es la norma de servicios intragrupo un adecuado mecanismo de control de la deducibilidad de los gastos? ¿Por qué?

CIENTIA ET PRAEX

Anexo 2: Transcripción de Entrevista 1 (Gerente de Finanzas y Supervisor de Impuestos de una subsidiaria local de un Grupo Multinacional)

Shirley: empezamos

Entrevistado 1: como señala la norma en realidad es nueva y creo que se están haciendo un poco más fuerte las indicaciones no solamente SUNAT, si no de las otras regiones y es por eso que creo ya le tocó Perú, igual estar en esta línea, entonces este bueno sí sé que en las preguntas que nos has puesto es lo que realmente debiera hacer pero sin embargo este todavía hay cosas que tener muchas relaciones con nuestra casa matriz, que sea ser mucho más fluido.

Shirley: claro.

Entrevistado 1: es el tema, que es un poco, que te digo la pared que te pueda ir poniendo ¿no? para ir eh, eh, sustentando la documentación ya no solamente por la causalidad sino también por el test de beneficio que, que, tener mayor documentación.

Shirley: bueno, centrando la entrevista, en realidad si queremos saber un poco en principio los antecedentes ¿no? normativa de que servicios intragrupo y voy empezar por la primera pregunta. En el caso de costos o gastos por servicios intragrupo ¿Cómo era el proceso de deducción de gastos antes de la implementación de esta norma? ¿Qué tipo de documentación usualmente tenían las empresas para sustentar la deducibilidad del gasto? ¿Qué limitaciones existían al respecto?

Entrevistado 1: ya, mire en nuestro caso eh, la reducción del gasto básicamente veíamos nosotros en función a un contrato que se tiene ¿no? y sobre eso guiarnos ¿Cuáles son los servicios que nos prestaban? ¿no? en el fondo en realidad servicios que teníamos que nosotros armarla o apoyándonos por los demás buscando información que puede ser relacionada directamente al contrato puede ser marketing, trabajo de auditoría, eh, digamos legales y poder documentarnos mediante correos, informes, comunicaciones, ¿no? de lo que, de lo que podríamos.

Shirley: demostrar.

Entrevistado 1: demostrar, no hoy sí se prestó el servicio y acá están todos los documentos ¿no? que, que, en realidad más que en el fondo era, más que en el fondo era buscar documentación, papeles.

Shirley: contratos.

Entrevistado 1: contratos.

Shirley: correos, evidencia, que de pronto hay un servicio y frente a eso ¿qué limitaciones tendría? o ¿era algo fluido?

Entrevistado 1: la primera limitación era básicamente juntar este, o sea juntar documentación de fechas pasadas ¿no? Como que, que, oye este en el momento no teníamos la información si no hay que armar la después ¿no? un poco esas eran las limitaciones para poder.

Entrevistado 1: En concreto, mucho estamos basados en tener el valor del servicio de precio de transferencia, en que los márgenes sean de mercado, los márgenes con el cual no sé nos prestan el servicio, si el servicio no sé, de contar con el soporte contable, es un poco un servicio y que nos da un margen "x" y este margen debe ser de mercado, bajo la premisa digamos de que el soporte, se le pedía a las compañías de afuera que lo den los márgenes más sus costos y que lo aperturen: costos y margen. En lo que es un servicio tipo contabilidad es prácticamente muy fácil de documentar o soportar porque tenemos toda la fluidez; pero tenemos simplemente de conceptos un poquito más lo que llaman un concepto principal más complicado lo que viene a ser este los servicios que te factura la misma casa matriz que supuestamente es el soporte de toda la organización.

Shirley: Management fee

Entrevistado 1: Exactamente.

Entrevistado 1: Entonces ellos en su momento inicial inclusive, este lo que nos habían explicado es que había toda organización una estructura en el extranjero que cuando tengamos la fiscalización nos iba a dar todo el soporte.

Shirley: de esa factura.

Entrevistado 1: De eso, pero llegan las fiscalizaciones y no teníamos a quien recurrir, entonces lo que teníamos que hacer acá localmente teníamos que buscar los soportes de que debíamos ser prestado ¿no? teníamos que buscar presentaciones, la interacción con nuestra casa matriz y digamos hoy, la misma web ¿no? La web que teníamos, la intranet y salía un montón de materiales e imprimíamos quinientas mil cosas y acá está todo el soporte por el valor te valoran el peso.

Shirley: ¿sí? Documentario.

Entrevistado 1: el peso cuanto más peso le damos más volumen.

Shirley: o sea podríamos decir que la limitante sería eso, realmente la información no está disponible.

Entrevistado 1: las limitantes finalmente es que entender de afuera toda la importancia que existe acá en los mercados que no son digamos entre comillas “tan desarrollados” porque también es obvio, basta con que yo lo de claro y suficiente ¿no? Buscar todos supuestamente todos trabajan supuestamente digo yo, pero acá no acá tienes que demostrarlo papelito manda, Entonces ese concepto mucho les cuesta entender tienes que tener todos los soportes que seguramente los tienen, pero a lo mejor conseguirlos es muy difícil.

Shirley: Se podría decir que tendría que ser insumo de personal, tiempo, horas hombres para poder recabar toda la información.

Entrevistado 1: digamos tanto acá interno como fuera, por ejemplo: por decir le voy a fiscalizar 2013 por decir alguna cosa, señores denme soporte de estos servicios obviamente los que estaban en el 2013 ya no están.

Shirley: los movieron.

Entrevistado 1: ya no están o ya se fueron o están fuera del país o en otro país y los actuales claramente te puedo apoyar. Igualmente, acá y acá ya la gente ya rotó o los locales que ha sido destacado al extranjero.

Shirley: también.

Entrevistado 1: entonces las limitaciones conseguir información.

Shirley: de años pasados, por qué el ejercicio corriente antes ¿Cómo era la política? Si posiblemente tengo un servicio intragrupo, recibo un contrato, en un abrir me dice detalle que va a prestar, recibo una facturación anual, trimestral, sea lo que fuere se registra, hay un medio de pago, parece que se pagó y ahí quedaba. ¿No?

Entrevistado 1: nos aseguramos que los márgenes.

Shirley: nos aseguramos del margen.

Entrevistado 1: esté de acuerdo a la declaración de Mercado.

Shirley: ahí viene.

Entrevistado 1: de ser certificada eso. No entra que festivamente el costo, digamos el costo razonable hasta ahí no llega, pero si nos dicen “señores soporten ese costo” ok les pedimos ese costo y bueno así nos mandó una plantilla de cómo distribuyen los costos a nivel mundial ok, pero demuestra exactamente allá los entregables

Shirley: esa parte no sé si, pero ya posterior a una física si lo hacían ustedes.

Entrevistado 1: teníamos que buscar digamos los soportes por todos lados.

Shirley: si es bastante ¿no? Definitivamente, bien, bien, Esa primera pregunta queda muy clara en su experiencia o sea ¿qué tan relevante o frecuente eran las relaciones de servicios intragrupo en un Universo de todas las transacciones que maneja la compañía? ¿Era relevante o era realmente menor?

Entrevistado 1: si eran relevantes porque son tenemos distintos tipos de servicios tenemos servicios digitales, no tenemos de digamos casa matriz,

Entrevistado 1: te refieres a servicios ¿no? Nosotros tenemos servicio compra, venta de mercadería.

Shirley: eso es un tema así también lo fuerte.

Entrevistado 1: eso es lo más fuerte todo lo que vendemos viene de afuera por ahí tenemos la regla costo + 10 supuestamente es menos complicado.

Shirley: y en servicios ¿qué tanto eran con las vinculadas o sea las transacciones que ustedes tenían con vinculadas respecto a servicios intragrupo?

Entrevistado 1: digamos eso es importante management fee es muy importante muy relevante.

Shirley: contabilidad también

Entrevistado 1: si es este básicamente por él por los márgenes que no esto no debe ser mayor a lo que establece la ley

Shirley: Ustedes sí respondería en el tema de los que servicios que son intragrupo que no tienen valor algo así añadido 5% o también.

Entrevistado 1: en este caso nosotros teníamos un margen más 8% que está por encima y lo adicionado.

Shirley: ah perfecto, bien, bueno por supuesto si en realidad serían relevantes para tener referencia y bueno, a partir lo que hemos comentado del punto anterior en la opinión de ustedes ¿era necesario contar con una nueva normativa de servicios intragrupo? ¿Creen ustedes que era necesario? y si es necesario ¿Por qué?

Entrevistado 1: depende si los vemos desde el lado fiscal definitivamente que sí o sea tengo que poner reglas más estrictas para que demuestres no solamente el margen sino el costo y que ha llegado efectivamente se demuestre que hay una prestación efectiva de servicios con beneficios a la entidad local de beneficios corporativos ok, en definitiva, por el lado fiscal excelente, por la nuestra cuanto menos regulación haya mejor.

Shirley: por la carga de trabajo.

Entrevistado 1: Mientras más flexible sea mucho mejor por el lado fiscal definitivamente más requisitos obviamente nos obliga a cambiarle el enfoque a las cosas no solamente nosotros sino a toda la administración, mucho del test de beneficios no es de acá.

Shirley: no

Entrevistado 1: el test de beneficios tiene implementando en todos los demás mercados y de ahí que todos los demás mercados empiezan a pujar hacia la matriz para que también se preocupe de eso.

Shirley: perfecto, entonces si consideran que de pronto era necesario pero el lado fiscal de hecho es del lado del contribuyente bueno.

Entrevistado 1: mientras más regulaciones son más complicadas.

Shirley: así es mucho más difícil perfecto bien esa es la primera parte del pronto del cuestionario con respecto a los antecedentes ¿no? de cómo se venía viendo los servicios intragrupo y ahora vamos un poco más allá del tema de lo que está vigente a partir y viene acá a la consulta a partir de la entrada en vigencia de la nueva normativa de servicios intragrupo ¿observas algo algún cambio comportamiento de las empresas? de ser así ¿cuáles son estos cambios? La entrada en vigencia de este decreto legislativo 1312 que salió en diciembre con respecto a servicios intragrupo indicamos básicamente ¿no? el test de beneficios, los gatos serán deducibles, no entregamos documentación, ya indicada por SUNAT tampoco lo serán, entonces a partir de eso aún ¿cree usted que hay un cambio comportamiento en las compañías?

Entrevistado 1: definitivamente si, sobre todo en las consultoras, los estudios de abogados nos llaman la atención de esta “señor ya está el test de beneficios ya llegó, así que prepárense”. Cada vez por ejemplo cada vez que tenemos soporte de suministro ¿no? invitan desayuno, de repente, conferencias de test de beneficio, “ si está ahí, así que revísense y prepárense porque si no le doy”, sí no es cierto le ha prestado el servicio de precio y transferencias, sí ha dicho los márgenes pero como si tú no lo demuestras tienes que hacer una declaración que ha hecho el test de beneficio y qué has hecho todo y por lo tanto nos obliga, digamos a acomodar, a reevaluar como estamos como organización y todavía, todavía no estamos en una posición ideal como para decir “ya estamos” sigue siendo la limitación de afuera no te lo van a dar muchos deberían....

Shirley: o sea hay una preocupación de pronto

Entrevistado 1: esa preocupación ya la hemos expuesto nosotros para que también tenemos un gerente de impuesto tradicional la transmitan hacia la matriz ¿no? Todos los demás países están empujando hacia eso, no solamente yo no sé.

Shirley: un cambio sí, alguna preocupación se ha transmitido, pero ¿observa algún cambio allá en la matriz?

Entrevistado 1: déjeme, hay una persona de precios de transferencia, hay una dentro de impuestos, hay un área para eso

Shirley: ok

Entrevistado 1: qué significa si existe la responsabilidad de probar

Shirley: o sea, ¿lo había antes?

Entrevistado 1: no lo había

Shirley: regionalmente no había

Entrevistado 1: regionalmente tampoco hay, pero sí a nivel global

Shirley: si debe haber vivido una preocupación

Entrevistado 1: ahorita está global dentro de eso estamos ahí interactuando más fácilmente de haber preocupaciones debe haber alguna normatividad

Shirley: y de alguna manera sería un filtro ya, para decirle a los demás la información sobre el régimen de formación

Entrevistado 1: un filtro hacia allá

Shirley: claro como un puente no sé, ha habido un cambio de comportamiento en definitiva ¿no?

Entrevistado 1: Y también acá en el mercado conoce más de qué significa el test de beneficios ¿no? para el quehacer diario ¿no? Cómo demostrar que, si realmente los servicios que se prestan que nos prestan que nos cobran, ¿Qué beneficios tenemos acá? Entonces es un poquito que las otras áreas también comienzan a ver evaluar no sólo el área de contabilidad sino las otras áreas ¿no?

Shirley: claro

Entrevistado 1: el gerente viendo oye si yo soy el encargado de evaluar que si hay beneficios yo puedo demostrar cosas que antes contabilidad que conseguía la documentación, también esto lo otro, ¿no? pero quién demuestra que realmente hay un beneficio de cada área para que fue ¿no? Llámese, marketing, ventas

Shirley: ya, ok

Entrevistado 1: que si de ahí de repente interesados en conocer esta parte

Shirley: o sea en la empresa en el ámbito local ustedes han transmitido estas áreas es la importancia de esta normativa y que de pronto está con su documentación no sea solamente un contrato y no solamente sea un acta de conformidad, sino que vayan de pronto vayan archivando correos, vayan archivando de pronto no se las políticas, no se las PPT de las capacitaciones

Entrevistado 1: también cuando estás en operatividad lo que menos piensas es en el área tributaria

Shirley: es la verdad

Entrevistado 1: te interesa de tu negocio día a día

Shirley: la venta

Entrevistado 1: la venta y que funcione y no lo tiene que en el radar por más que

Shirley: claro, perfecto si normalmente cuando existen operaciones con vinculados buenos tenemos el tema de la declaración jurada de renta no domiciliado por ahí como que uno podría haber la documentación

Entrevistado 1: claro, el tema viene a ser el management fee, porque en lo que es IT service

Shirley: claro, tiene plataforma

Entrevistado 1: lo puedes demostrar, tienes la plataforma, tienes entregables y ahí un área que dice que está haciendo una cosa o tal cosa, es decir lo puedo demostrar que sí lo está haciendo...

Shirley: claro

Entrevistado 1: casi todo lo demás de alguna u otra forma

Shirley: es demostrable

Entrevistado 1: si el costo del producto es demostrable, el management fee.

Shirley: y el servicio corporativo o sea la gestión que hace la matriz todo lo que hace atrás, para quedar pronto de alguna manera la empresa funciones ¿no? hay que ver que tan relevante son eso servicios y realmente ¿causo beneficios?

Entrevistado 1: todos esos beneficios y el tema que también les cuesta entender y que lo podemos determinar ¿cuánto es eso es para beneficio de la corporación y de la empresa?

Shirley: o del accionista ¿no? Seguramente. Plataformas, por ejemplo: no sé si ustedes manejan plataformas para poder reportar impuestos, para poder reportar información financiera.

Entrevistado 1: es parte de ¿cómo separo lo que corresponde a la corporación?, es la misma plataforma para sacar nuestros estados financieros locales y nuestros reportes corporativos. Ok un porcentaje es local te lo acepto, pero el corporativo no te lo aceptó, ¿Cómo lo haces?

Shirley: no tienes esa apertura para saber qué parte sí y qué parte no, ¿no? Porque de pronto alguna manera podríamos distinguir, aunque sea de una manera conservadora y decir esa parte del costo lo adiciono y ya me curó en salud

Entrevistado 1: o si no tenemos instancias en Chile que es regional y después sigue la global, obviamente en esas distancias existen controladores de información de cómo van las cosas y ¿para qué sirve control de tu gestión de local o para tu control de tu gestión corporativa?, ése es el tema, entonces cómo dónde

Shirley: es el punto medio ¿no?

Entrevistado 1: Así cómo estamos, estamos diciendo que todo es local, pero ¿Cómo lo demostramos?

Shirley: es un trabajo fuertísimo de pronto habría que tomarse con tranquilidad la SUNAT lamentablemente eso nos toca a nosotros sólo dolientes

Entrevistado 1: y el tema es que vamos creo que al final tarde o temprano nos va a tocar digamos aprender bien exactamente el enfoque de la SUNAT sobre este tema cuando llegue la fiscalización

Shirley: si, pues

Entrevistado 1: Cuando llegamos “ya, mira este soporte” “no es suficiente” siempre te lo soportaba así” “disculpa, ya no, necesito más” “pero que más te mando dónde”

Shirley: claro, creo que al final cuando ya llegué el día como usted dice que te fiscalicen y de pronto acoten un tema con los sustentos que te entreguen ahí

Entrevistado 1: es de verdad yo les hemos dicho quinientas mil veces que necesitamos más soporte de esos, pero no me entrega nada solamente me dicen “ya tú ves cómo lo soportas”, te doy una plantilla Excel donde está la distribución de costo”, “Ok” eso ayuda

Shirley: pero no es suficiente.

Entrevistado 1: no es suficiente, los entregables.

Shirley: el time sheet, las horas hombre ¿cómo has distribuido las horas de servicio? Porque los servicios son muy cuestionables ¿no? Mal que bien, cuando es un bien, sólo con la guía de remisión, está la entrada de mercancía, hasta ahí queda, pero un servicio es un tema que tiene que haber una evidencia, un informe algo ¿no?

Shirley: bien, perfecto, entonces me está comentando que bueno si han implementado políticas en la compañía en su caso hay un área de transfer Price, de pronto estamos ahí avanzando, en su experiencia ¿que considera usted por lo que voy escuchando qué tan avanzado ve que está la implementación del test de beneficios? no en cuanto a la documentación sustento.

Entrevistado 1: yo creo que estamos en proceso, en asimilación, ese pedido llega de todos los mercados, han creado el área de Transfer Price, pero todavía no vemos una acción o sea ¿Cómo darle más fuerza a este soporte para tenerlo soportados?

Shirley: ok, todavía estamos en pañales estamos en inicios ¿no? porque ve algún cambio en políticas, como políticas como tal, de pronto la creación en su caso, la creación del área de Transfer Price, pero más allá de eso, modificación de contratos intragrupo por ejemplo no sé si existiría

Entrevistado 1: en contratos y como tal lo del tema es como lo soportamos

Shirley: claro, por ejemplo, una compañía donde han hecho buenos contratos se mantiene pero han arreglado un concepto que es el contrato va a salir detallado el costo de cómo distribuyes el costo para incluir el margen que estás considerando y más abierto el detalle de los servicios o sea porque antes eran los servicios no sé pues administrativos y eso no ya esa palabra general se acabó el servicio es de no sé pues éste emisión de políticas este de SCM todo lo que es suply chain por ejemplo, los bien detallados qué actividad es la que va a realizar cosas que cuando venga la SUNAT lo que están haciendo es que cada punto su sustento porque cuando es general por ejemplo no saben que costó van entregar ¿no?

Entrevistado 1: claro, cuando hay un plan, hay una apertura

Shirley: más actividades

Entrevistado 1: muchísimas cosas

Shirley: ok, ¿crees que sí a futuro la implementación de esta Norma genere cambios adicionales en el comportamiento de las empresas a los ya mencionados? o de ser así ¿Qué cambios espera?

Entrevistado 1: yo puedo hablar a nivel de Perú para que vea lo que le interesa al nivel global, a nivel global y éste yo creo que hay más conciencia en ese tema ¿no? pero Perú creo que todavía está lento, lento con respecto a lo que se necesita, se necesita algo que a veces más porque lo que nosotros hacemos en todos los mercados es concientizar y tenemos el tema de este tema ya va a llegar, ya va a llegar, ya va a llegar, pero como dice como hasta que no llegue, el día que llegue es lo que van a tomar más acción

Shirley: o sea, un cambio inmediato de repente no

Entrevistado 1: es muy paulatino, muy lento

Shirley: muy lento, quizás haya, pero cuando ya recién le toquen la puerta en ese momento recién podemos ver un cambio

Entrevistado 1: y yo creo que tarde o temprano va a llegar

Shirley: ok, bien pasamos al tercer rubro con ya con respecto al efecto de las normas sobre el comportamiento de los actores específicos y la primera pregunta es ¿cómo crees que esta norma afecte comportamiento del área contable de la empresa? esta nueva normativa ¿Cómo afecta esto al área contable?

Entrevistado 1: definitivamente afecta porque digamos si nosotros teníamos ya antes una forma de soportarlos ¿no? que finalmente ya tenemos entre un proceso de fiscalización y lo aceptaron sabemos que a futuro ya no va a ser a aceptar así, ahora la SUNAT va a ser mucho más estricta va a necesitar una demostración más tangible de las cosas ¿no? entonces de que ya cambiaste, que cambiaron las reglas del juego, ya cambiaron las reglas del juego. Entonces tenemos que estar preparándonos para eso

Shirley: ok, parece cambio a nivel contable

Entrevistado 1: y de ahí tenemos que empujar a todas

Shirley: el otro actor que tenemos es el comportamiento de la matriz propiamente ¿afecta el comportamiento?

Entrevistado 1: está cambiando

Shirley: pero lento

Entrevistado 1: un poquito lento con respecto a lo que necesitamos

Shirley: ok, y el comportamiento del CFO, CEO. ¿hay algún cambio?

Entrevistado 1: normalmente eso se maneja ya nivel de finanzas, normalmente está más dirigido hacia la parte comercial, está enterado, pero éste sí, es consciente y nosotros siempre cada vez que hay oportunidad lo repetimos

Shirley: en este caso no hay involucramiento de parte de ellos muy directo, pero de pronto si hay un soporte siempre en una eventualidad ellos también pueden apoyar quizás en recabar la información ok, ¿influencia en algo CFO y CEO esta Norma anti elusiva?

¿Creen ustedes que como norma anti elusiva también se ve de cierta manera más involucrados en que ustedes obtengan la información?

Entrevistado 1: si en este caso no se podía considerar directamente relacionado ¿no? si es evidentemente es un tema que ya es ojo ya no podemos teóricamente no se puede hacer las cosas tan libremente, pero respecto a los servicios intragrupo no lo relacionado por qué no vemos que ahí sea procedimiento fiscal.

Shirley: más que todo por la responsabilidad de los representantes legales de CFO, CEO eso dicen no sé si algunos directores, pero con respecto a la norma anti elusiva un poco más responsabilidades que tienen ahora

Entrevistado 1: como tema parte sí, todo el tiempo estamos en línea al tanto de los cambios del control de comentarios de aplicaciones de todo lo que involucra esto

Shirley: claro lo que pasa es que en otras compañías que sucede como los gerentes en este caso los CFO, CEO, pertenecen al directorio lo que hacen es de pronto tener más presencia en esos temas tributarios porque finalmente la norma ya los involucra ¿no? son responsables entonces ya hay cierta preocupación de que de pronto al cierre fiscal está una exposición de cómo determinado los precios de transferencia o sea antes no era así antes solamente se había cumplía con las obligaciones fiscales y punto yo me lo meto en mi lado comercial lo de siempre el cambio que se ha observado en otras compañías y que ya se involucran porque siempre estén que de alguna manera ellos también van a ser afectado si es que ellos no válida o de alguna manera están conscientes de que la empresa ha buscado sus propios mecanismos o en todo caso están integrados o ha recibido alguna información de alguna manera los presionan para que también fuerza en la matriz y tenga esta información a tiempo

Entrevistado 1: a nivel global hay un área de tax comparativo global, que ahí explica toda la parte función tributaria ¿no? ahí funciona y también la parte de taxes tiene una función aparte

Shirley: ok, de alguna manera

Entrevistado 1: pero todo lo que es la norma anti elusiva lo que estamos haciendo justamente para este mes de junio acaba la transferencia ¿no? Hacer el depósito de este tema, queda bastante claro. Principalmente para que conozcan gerencia de todo lo que significa, pero básicamente como señala el tema es dirigido un poquito hacia los

directores para nuestros gerentes internos es el área fiscal para que sepan además la norma anti elusiva ya existen en los demás países

Shirley: son consientes

Entrevistado 1: son gerentes financieros o son directores o gerentes de la empresa en toda la región qué es lo que estamos haciendo es concientizarlos aparte lo venir por estos lados políticas tributarias agresivas

Shirley: exactamente, perfecto ¿Cómo cree que afecta el comportamiento en este caso el asesor de precios de transferencia hay un cambio en el asesor de precios de transferencia?

Entrevistado 1: es una preocupación que tenemos

Shirley: lo que está pidiendo mencionaba una carta ¿no? si el momento no tiene la información disponible de pronto es una carta de declaración jurada

Entrevistado 1: qué cosa tiene con respecto a los test beneficios, bueno indicarse que se cumple con ellos que los servicios sean prestados, si hay documentación, que se documentación se sustenta

Entrevistado 1: una declaración

Shirley: si de momento no tienen todos los entregables que están pidiendo por todos los servicios

Entrevistado 1: ellos no llegan a la auditoría del test de beneficios

Entrevistado 1: para poder llegar siempre como debería oye te lo hago, pero no hago tu trabajo

Shirley: claro, porque hay una obligación de presentar el test de beneficio como tal es una declaración y ¿eso ustedes lo preparan actualmente lo hacen, pero si con una declaración jurada?

Entrevistado 1: si

Shirley: pero así el trabajo abierto el detalle los costos y márgenes o del sustento documentario

Entrevistado 1: tenemos que tener todo el proceso

Shirley: claro lo van a tener si en el momento que sea requerido

Entrevistado 1: los manage fit si recién nos va a llegar el reporte del 2018, demora todo el tiempo que lo suelten desde la matriz

Shirley: eso también es otro tema, el tiempo de entrega

Entrevistado 1: que tenemos es para todos los mercados no solamente para Perú a menos que tengas una fiscalización y ahí sí te lo dan pero que tenemos son preliminares hasta 7 años recién

Entrevistado 1: es el corte del año 2017 recién a las justas se fue primero atender en diciembre 2018 y se supone que lo terminaron se supone y al final le dijeron no lo vamos a entregar porque felizmente Perú tiene un convenio por el cual ya no era obligación, pero si no hubiera firmado no lo hubiera entregado es entregar esta información y no les envía nosotros de la administración local yo se la entregó, pero de frente a la SUNAT

Shirley: ¿cuál es su motivo? O sea ¿qué temor tenían?

Entrevistado 1: lo que decía es que de frente de un medio de un portal a otro portal y así el intermediario te lo doy a ti te lo hace el consultor que hacer a más

Shirley: correcto, perfecto, bien, ¿cómo creen que afecta el comportamiento del auditor financiero dado que de pronto vamos a la suposición de que los gastos intragrupo de servicios intragrupo no pasaron el test de beneficio y por lo tanto los gastos no sean deducibles? supongamos que sea eso el auditor financiero es ese una buena profesión un algún cambio en su comportamiento de pronto hacer una provisión probablemente ¿Por qué? Finalmente, los gastos no serán deducibles

Entrevistado 1: estaría pasando no hay mucho énfasis no, no

Shirley: ¿no les han dicho nada al respecto? ¿no? porque podría llegar a ser porque finalmente si los gastos realmente son un valor material igualmente va a afectar el estado financiero de la información a reportar

Entrevistado 1: Básicamente va a estar basado en la declaración

Entrevistado 1: Sí también un poco a ver si, si, ya al momento de registrar el gasto te paga el impuesto a la renta sobre esto bueno ¿qué alternativas tengo para poder pedir una devolución? Si el gasto realmente es no deducible ¿no?

Shirley: ya está siendo un requerimiento del auditor financiero con respecto a test de beneficio hay empresas que sí lo están pidiendo dame tu test de beneficios, un poco para

validar que el gasto es deducible y por lo tanto que se gastó que se va a registrar en tu estado financiero tiene todo, o sea no hay que hacer una provisión probablemente de multas o impuestos por pagar ¿No?

Entrevistado 1: en este caso

Shirley: todavía no aparentemente todavía no. Bien

Entrevistado 1: pero el test de beneficio 2018-2019

Entrevistado 1: salió en 2016

Shirley: para aplicarlo en el 2017 y en adelante, en adelante. Bien, bueno finalmente de hecho como que ¿cómo crees que ha cambiado el comportamiento de caso de la SUNAT la auditoría tributaria?

Entrevistado 1: recién lo vamos a ver

Shirley: todavía

Entrevistado 1: vamos a analizar no vas a venir a fiscalizar para el del año 2013.

Shirley: precio de referencia

Entrevistado 1: no

Shirley: renta

Entrevistado 1: pero felizmente hasta ahorita

Shirley: ¿no han tenido? Vienen por otros temas de pronto

Entrevistado 1: la general y ya iba a tocar de todas maneras

Shirley: probablemente

Entrevistado 1: ¿con que profundidad?

Shirley: bueno si es general de hecho ingresos, gastos ahí siempre toca revisar sobre todos los servicios que son intragrupo

Entrevistado 1: tuvimos en el 2011 que este grupo de renta le pasó a su área de transferencia para fiscalizar, revisar parte de la documentación ya, pero por otro lado un requerimiento aparte

Shirley: a paralelamente una justificación de renta y lo pasó a precio transferencia por ser servicios intragrupo

Entrevistado 1 por servicios intragrupo, ese es el no el trabajo que nos costó, claro que en ese entonces antes no tenía test de beneficios solamente demostrarla el tema de los márgenes que los valores de Mercado y que, si el servicio se prestaba entonces, pero fue algo digamos

Shirley: no tan rigurosos

Entrevistado 1: dice si

Shirley: perfecto

Entrevistado 1: pero como precio de transferencias sí que es lo que piden ahorita

Shirley: no, bien bueno pasamos al cuarto bloque que habla acerca de limitaciones en tu opinión, en la opinión de ustedes en realidad ¿Cuáles pueden ser las principales limitaciones, dificultades o problemas de esa nueva normativa? finalmente ¿Cuáles son las limitaciones que resumen considera?

Entrevistado 1: yo creo que es documentación ¿no? básicamente es eso documentación y oportunidad

Shirley: el tiempo que te da te manda a vincular la información

Entrevistado 1: porque en realidad si ya está todo claro sabes el servicio que se prestó, cuenta con los documentos en el momento entonces yo creo que eso sería una página ¿no? sí sabe que ya viene el otro año ya no se me acumula y poder seguir en esa misma línea ¿no? y evidentemente creo yo que si no tenemos una fiscalización y saber hasta dónde es el alcance un poquito que todavía ¿no?

Shirley: hay incertidumbre

Entrevistado 1: si hay preocupación y todo

Shirley: pero no tenemos en concreto que realmente van a revisar o ¿cuál es el enfoque?

Entrevistado 1: que el auditor de SUNAT, sean ellos mismos también sean conscientes que eso es lo que necesito ¿no? que tampoco creo yo que hoy por hoy ya están lo suficientemente entrenados como para decir “hasta aquí sí ya y con esto es suficiente”

Shirley: claro, hay incertidumbre la realmente

Entrevistado 1: para algunos

Shirley: Bien como preguntas finales ya para cerrar ¿no? en la opinión de ustedes ¿es la norma de servicios intragrupo un adecuado mecanismo de control de la deducibilidad de gastos? ¿Por qué? hemos hablado en su momento que esta norma del test de beneficios prácticamente dice y muy claro que si no pasó el test de beneficios los gastos serán no deducibles ¿no? Entonces ¿es un adecuado mecanismo de control de esta Norma de servicios de intragrupo para controlar los gastos? porque recordemos que tenemos una norma en el artículo 37 con respecto a la deducibilidad de gastos o sea la causalidad la conciencia que la apreciación sea real ya la teníamos pero ahora Hay una normativa que sin inmerso en el artículo 32-A, que nos habla de servicios intragrupo pero que claramente si no pasas el test de beneficios , los gastos no serán deducibles ¿creen ustedes que esa Norma es un adecuado mecanismo de control? o ¿ya no lo era? o ¿está por demás?

Entrevistado 1: lo estás diciendo finalmente es lo mismo, pero te está diciendo, ahora te voy a chequear a ti y me lo tienes que demostrar a través de test de beneficios lo que siempre debías tener una buena demostración de que tu gasto es correcto

Shirley: porque tienes el 37 y antes ¿no?

Entrevistado 1: lo decía no tienes que hacerlo me lo vas a demostrar a través del test de beneficios hasta que le digamos “demuéstramelo como sea” que estés de beneficio me lo demuestra esta lo estás formalizando lo estás revisando

Shirley: ¿entonces lo ven adecuado? entonces

Entrevistado 1: a la larga si yo lo veo por un lado SUNAT perfecto así debe ser por el lado nuestro cuantas menos reglas mejor claro

Shirley: o sea con el test de beneficio es uno de los temas que dice y te tienes que seguir le hará los lineamientos software y que habla que tienes que ver realmente si el gasto hay deducibilidad en el servicio si estás recibiendo un servicio acá y también recibes el mismo de tu vinculada que no sea a favor del accionista que haya realmente evidencia de beneficio como tal

Entrevistado 1: y tienes cómo demostrarlo

Entrevistado 1: entonces van a ser unas peleas muy buenas

Shirley: de convencer realmente la matriz porque ustedes son realmente conscientes estamos haciendo un buen trabajo creería como los he escuchado que de pronto nos ayudaría un poco que hubiera esa conciencia para que la documentación esté a tiempo ¿no? y no trabajen como se dice para problemas del pasado sino para trabajar ciclos, Cierra el año fiscal con toda la documentación disponible yo creo que hasta revisada ¿no? yo he escuchado compañías que tienen problemas intragrupo muy fuerte operaciones realmente materiales o servicios y lo que están haciendo por ejemplo de definiendo entregables por los servicios que están recibiendo y no aceptan facturas y no adjunta de pronto las presentaciones de las capacitaciones, las presentaciones, las políticas o sea hay una documentación que antes no se daba y ahora con deadlines con el tiempo para que dentro del ejercicio fiscal las operaciones soportadas y no vayamos al pasado cuando a usted fiscalizaban.

Entrevistado 1: pero ahí como que dice vamos a ver no le vamos a poner reglas

Shirley: al gigante

Entrevistado 1: pura de las puras

Shirley: si, como dicen somos un país pequeñito en función a todo el grupo multinacional de hecho que también no hay mucho eco

Entrevistado 1: de arranque ellos decían que en la factura ya está presupuestado la factura y está automático ya está registrado

Shirley: si por deforme en un sistema contable

Entrevistado 1: un sistema contable globalizado lo emiten allá y ya está es más y está ahí

Shirley: y se cobran también

Entrevistado 1: ya está y es más hasta todo, todo, todo, ya está registrado no que la factura tiene que llegar acá para que hagas estás todo lo que sea operaciones intragrupo es puesto automático emisión y registro automático y para en todos los países ¿no? o sea entonces documentarlos a todos los países mandarlo con la factura

Entrevistado 1: así como dices por Perú no hacer estas políticas de arranque de las puras de las puras que finalmente si pasa algo así va a ser algo que no le hace cosquillas

Shirley: finalmente o provisional la multa y se acabó

Entrevistado 1: tiene el nivel Perú nivel de la región también pero también mundial

Shirley: no representa

Entrevistado 1: no representa

Shirley: o sea realmente todo sería así que realmente desde afuera el cambio desde el paradigma de este concepto como política corporativa

Entrevistado 1: como Perú está solo no tenemos nada fácil ya estos países están avanzando también como dijo José deducción beneficios entonces eso es lo que estamos buscando, pero lamentablemente estamos lentos todavía

Shirley: perfecto, bien, en realidad esa es la opinión de muchas personas no por el lado tenemos unas me ha dicho que si es una norma que va ayudar de pronto transparentar las operaciones que quizás no totalmente eran en beneficio de la compañía local sino a nivel corporativo.

Entrevistado 1: ahora por la tecnología la transmisión de información que hay entre administraciones tributarias se puede estar cursando, entonces bueno no sé qué tanto podría ayudar, pero, pero igual creo yo la transmisión de información de repente ayuda un poco aquí en

Shirley: claro, con el country by country con el tema este de los fiscos a nivel mundial para poder intercambiar información y tener claro qué operaciones ¿cómo se manejan? ¿Cómo reparten sus gastos? ¿Dónde están sus ingresos? desde ahí yo creo que el fisco a nivel mundial puede tener alguna idea, el tema SUNAT qué tan avanzada está en eso como ya hemos visto nosotros ¿no? hemos entregado nada no hemos entregado un informe directamente en la matriz lo entregó también firmó el convenio no sabemos qué repercusiones tiene

Entrevistado 1: pero para algo lo piden

Shirley: exactamente

Entrevistado 1: tiene que ser importante si no, no lo pedían

Shirley: Por supuesto que sí, de hecho. Bien con eso me ha quedado muy clara la opinión de ustedes muchísimas gracias realmente. Estoy para el programa de tesis de la Universidad de Lima y vamos a tomar en cuenta la opinión agradecida totalmente yo creo que acá podemos terminar

Anexo 3: Transcripción de Entrevista 2 (Gerente de Impuestos de una subsidiaria local de un Grupo Multinacional)

Shirley: bueno ante todo buenas tardes, cómo les comenté estas consultas en realidad a raíz de la normativa intragrupo que viene ya desde diciembre de 2016, y que vienen afrontando muchas compañías ¿no? que reciben este tipo de servicio, sobre todo lo que dice la Norma que habla de test beneficio marcando siempre ahí detalles sino si no pasó el test de beneficio hay un riesgo de no deducción de gastos, he preparado una serie de preguntas al respecto para un poco entender tu opinión y voy a empezar con cuatro bloques uno de ellos El primero de los antecedentes de la problemática propiamente ok, entonces la primera pregunta que te voy a hacer es en el caso de costos y gastos de servicios intragrupo ¿Cómo era el proceso de deducción de gastos antes de la implementación de esta norma? ¿Qué tipo de documentación usualmente tenía las empresas en tu caso para sustentar la deducción del gasto? con lo que hacía tu procedimiento propiamente ¿qué limitaciones existía con respecto a la documentación? y ¿qué me puedes comentar al respecto?

Entrevistado 2: Antes de las modificaciones de test de beneficio servicio de bajo de valor del 5% que ahora te limitan, antes básicamente SUNAT se enfocaba en el tema de servicios intragrupo al soporte documentario que podías presentar para soportar la efectiva prestación del mismo, ¿no? y lo que me ha pasado que yo he visto de este tema Yo he sido gerente de general electric hace 5 años, gerente de Avon 1 año y medio y tenía mucho esos temas y SUNAT se cerraba mucho en qué no quería sólo el entregable final lo que quería era, me llegaron a pedir este los meeting de reuniones para soportar que había efectivamente una coordinación entre el personal de ambas empresas, me pedían las actas de los meeting correos de comunicación y cosas que en verdad uno ha tenido que ir implementando cómo proceso ¿no? Pero no es que tenía mapeado tengo que imprimir esto, tengo que recolectar esto, a veces uno tenía y yo muchas veces presentaba y me enfocaba en los informes finales ¿no? Pero SUNAT ya varias veces se ha tocado en qué me dice varias veces “no eso para mí no es suficiente, yo necesito coordinaciones, coordinaciones, consulta porque estás prestando servicio demuéstreme qué es”

Shirley: continuo

Entrevistado 2: exacto y se ha enfocado en eso. Otra cosa qué te pedía era el estudio de precios de transferencia para ver básicamente el valor, los márgenes que podían básicamente se enfocaban en eso en estos cambios normativos

Shirley: de alguna manera si pedía información, que la justifique el servicio como tal no era suficiente el contrato no era suficiente el informe

Entrevistado 2: la factura y el contrato en el informe, no

Shirley: Adicionalmente evidencia de esta comunicación interactiva

Entrevistado 2: es más, hasta ahora en la empresa por ejemplo está viendo este tema para un año 2013 está pidiendo lo mismo acta de reuniones, correo de coordinación, meeting de coordinación de reuniones, entonces de verdad piden una información qué uno a veces no la guarda

Shirley: no la tiene al momento, probablemente sí es verídico, pero no la guardas porque o sea es real realmente ¿no? perfecto y con respecto a eso ¿qué limitaciones tenías? que por un lado te pedía no solamente los informes, no era suficiente el contrato, había quedar más ¿qué limitantes para ti eso causaba?

Entrevistado 2: bueno mi limitante principal es que por ejemplo Avon tenías que ver las políticas diferenciadas ¿no? hay empresas por ejemplo en Avon que tiene la política de esta privacidad, ¿Qué es IT? Todo lo que tú no backapeas en un mes te lo borran. Otra política de privacidad que tenía Avon era la Data qué la anterior que pagar impuestos no se backapeaba la Data, se perdía todo lo que no estaba en ruta lo guardaban a un disco compartido se perdía porque era privacidad. Otro tema es que SUNAT te llega a fiscalizar después de tres o cuatro años y en verdad la gente

Shirley: ya no esta

Entrevistado 2: no está, no está, hay gente nueva esos correos muchas veces de coordinación

Shirley: porque no guardaron el backup probablemente

Entrevistado 2: Porque no lo guardaron en una ruta compartida lo que pasa es que lo tenían en un correo en una ruta compartida, este son problemas tienes que ver procedimiento ¿no? a veces me pasó en general qué para compartir información con SUNAT porque a veces estos meetings o estas reuniones con empresas del grupo tocabas varios temas muy sensibles

Shirley: A ver, ok, continuamos, bien estábamos hablando de que sí en definitiva había limitaciones en la información que tenías que entregar

Entrevistado 2: limitaciones en verdad que por el tiempo pasa desde que haces un servicio hasta que te viene a fiscalizar SUNAT limitaciones por las políticas que maneja la empresa y los procedimientos que maneja la empresa como que sí hay diferentes empresas que manejan privacidad hace un Backup y la gente que se retira y eso también dificultad la información

Shirley: claro, perfecto, bien Entrevistado 2 en tu experiencia ¿qué tan relevante o frecuente son las operaciones de servicios intragrupo dentro del universo de transacciones que podías haber tenido en las compañías que has vienes trabajando? o sea

Entrevistado 2: bueno en las empresas...

Shirley: Servicios intragrupo como tal

Entrevistado 2: grandes es muy común es raro no todas la tienen ¿qué tal relevante a que te refieres?

Shirley: material en función de los servicios que tú tienes de servicios intragrupo representa una gran cantidad

Entrevistado 2: O sea depende, la clásica es los servicios estos

Shirley: management fee

Entrevistado 2: claro, ahora tienes los management fee que vienen de afuera que también es otro dolor de cabeza porque no tienen ningún soporte y a veces son simplemente allocation cost que tú te mandan un contrato, una factura, un cálculo en Excel y no tiene

ni pies ni cabeza y los servicios.... esto es muy común y esos si son bien materiales porque esos son millones de millones los locales por ejemplo acá en la empresa donde trabajo hay servicios intragrupo qué son servicios de ingeniería, estamos hablando de más de 50 millones por año entonces, dependiendo del tipo de empresa y de grupo suelen ser materiales

Shirley: claro pero cuando es un servicio de pronto es el score de negocios más qué bien sí habría justificación quizás

Entrevistado 2: lo que pasa es que, a ver, bajo un escenario de realidad económica y bajo un escenario de, de, qué estamos hablando de que no estamos transfiriendo costos, son servicios reales entonces dependiendo de qué tipo de servicios suelen ser materiales

Shirley: perfecto, más que todos los servicios que tú dices ahorita, servicios de ingeniería, esos de una manera, porque finalmente redundan en un servicio posterior porque finalmente tu recibes los servicios, pero te sirve para hacer otro servicio...

Entrevistado 2: claro

Shirley: pero los servicios qué son cómo management fee, esos qué finalmente son muy administrativos, de dirección...

Entrevistado 2: mira en las tres empresas que yo he trabajado GENERAL ELECTRIC, AVON y esta empresa, bajan estos management fee que son materiales... estamos hablando más de 20 a 25 millones, el soporte es un contrato "genérico", una factura y un Excel o sea esos son materiales y la verdad que en mi experiencia afuera no miden el impacto tributario

Shirley: claro, si es un poco difícil ¿no? Perfecto, a partir de lo comentado en este punto en tu opinión ¿era necesario contar con una nueva norma para servicios intragrupo? si es así ¿Por qué?

Entrevistado 2: era necesario, yo creo que era necesario un poco establecer el proceso de... pero yo no sé si era un tema normativo, creo que debió dar unas pautas, algunas cosas básicas me parecen...

Shirley: declaraciones quizás ¿no?

Entrevistado 2: el test de beneficio me parece válido, es algo que uno ya sabía, ahora lo han plasmado por qué es algo que tienen que presentar o si no, no te hacen deducible el gasto y bueno y el establecer los márgenes me parece algo de verdad que con el estudio de precios y transferencia está un poco validado pero acá lo han puesto como un off topic, me parecía necesario establecer pautas generales sí, pero a mí me parece necesario establecer realmente un poco de procedimiento con SUNAT

Shirley: ¿Qué cosas te va a pedir? ¿Qué cosas te va requerir? ¿Hasta qué punto de información estaría correcto? ¿sería correcto suficiente?

Entrevistado 2: Sí porque en verdad te piden cosas que a veces tú dices: “Oye te estoy dando entregables y me pides correos” yo acabo de estar en una sustentación oral ante un tribunal fiscal la semana pasada donde la funcionaria de SUNAT se centraba en que no tenía, o sea tenía un entregable y no tenía una forma real de atar que la persona que le abrió el informe venía del proveedor, del proveedor vinculado, obviamente. Ella cuestionaba eso, entonces era como que quería que le presentemos hasta la planilla proveedor, que vea que la señora estaba en...

Shirley: Dios mío

Entrevistado 2: Yo veo que hay y hay que poner un poco de, de, freno

Shirley: bien, bien, entonces de alguna manera sí, aclaraciones en todo caso y porque era necesario la aclaración porque hay cierta incertidumbre de qué cosa finalmente va a requerir qué es suficiente para ello. Perfecto, esta es la primera parte en cuanto a los antecedentes, de ahí pasamos un poco ya a la medición de este cambio normativo y mi pregunta es: ¿Si a partir de la entrada en vigencia de la nueva norma, observas algún cambio en el comportamiento de las empresas? de ser así ¿cuáles son estos cambios?

Entrevistado 2: un cambio....

Shirley: Si observas algo a raíz de esta normativa del siguiente grupo

Entrevistado 2: o sea lo que yo sí creo es que los asesores están haciendo como advertencias, oye tienes que tener información y creo que si nos va a ayudar eso a establecer con más fuerza un procedimiento interno y transmitir las necesidades dentro de la empresa de que necesitamos tener un procedimiento de resguardo de información. Porque en verdad en las empresas en que yo me he movido son servicios reales

Shirley: claro

Entrevistado 2: no hay nada que quiera trasladar costos ni nada simplemente son servicios reales, pero en su momento cuando viene SUNAT no hay la documentación de soporte

Shirley: Perfecto, bien y en tu experiencia ¿qué tan avanzada está esta implementación del Test de beneficios y la documentación sustentatoria que se requiere la nueva Norma de servicios intragrupo? ¿Tú crees que las empresas han implementado nuevas políticas? ¿han modificado contratos? ¿hay un proceso que han adecuado documentación? ¿qué es lo que habría hecho? ¿Qué tan implementado está en este tema?

Entrevistado 2: Yo creo que ese es un tema nuevo, en la empresa anterior que trabaje es un proyecto que se estuvo ejecutando no se llegó a concretar; procedimientos, temas de... de hablar entre nosotros la información que se requiere y capacitar a los usuarios de cada área ¿no? para que entienda la necesidad y los efectos, yo hasta ahorita no veo que todas las empresas las estemos tomando la importancia de la

Shirley: de ese nivel al punto de cambiar políticas, implementar procedimientos

Entrevistado 2: no todavía no, yo creo todavía

Shirley: reacios a este cambio

Entrevistado 2: si y la idea es trabajarlo....

Shirley: Claro porque también conlleva una labor operativa muy fuerte ¿no? el seguimiento de la documentación o sea... nuestras labores del día

Entrevistado 2: y a parte el tributario lo entiende, pero a ver dile al líder de ingeniería por ejemplo si eso está bien, no le interesa o sea....

Shirley: su foco es su negocio, sus cifras

Entrevistado 2: su negocio, a mí me han llegado a decir los equipos comerciales... eh, viendo temas de operaciones entre vinculadas y explicándole un poco la necesidad me han llegado a decir: “sabes Entrevistado 2 esa es tu chamba, yo no quiero hacer chamba adicional a la que ya tengo”. Es que es parte de ello, o sea, yo lo veo como a mi equipo ¿no? viene alguien de no sé... de sistemas y me pide algo, tengo que ver un montón de cosas para estar viendo algo tuyo. Más o menos es lo que yo entiendo

Shirley: claro, por ahí va de hecho no va a ser una prioridad

Entrevistado 2: es más chamba de hecho

Shirley: es así, perfecto ¿crees que si a futuro la implementación de esta norma genere cambios adicionales en el comportamiento de las empresas a los ya mencionados? o de ser así ¿que en cambio esperas hacia el futuro?

Entrevistado 2: hacia el futuro yo creo que los cambios si se van a dar con estos nuevos pasos regulatorios porque uno siempre sabía ya, SUNAT me pide eso, SUNAT me pide lo otro, nunca lo ha establecido en un procedimiento claro, yo creo que ahora que ya lo tienes plasmado en una norma ya van a tomar más conciencia y van a tomar más fuerzas los equipos tributarios para poder organizarse internamente

Shirley: si de alguna manera si hay, hay un cambio positivo

Entrevistado 2: yo, yo... un cambio positivo forzado pero un cambio positivo al final

Shirley: al final hay que actuar de esa manera bajo presión, pero va a ayudar. Perfecto, bien eso en cuanto a la medición. El tercer bloque de preguntas es con respecto a los efectos de esta norma en el comportamiento de ciertos actores. En principio ¿Cómo crees que esta norma afecte el comportamiento del área contable de la empresa? ¿Cómo afecta esta nueva normativa?

Entrevistado 2: es que depende, mira yo he estado en una empresa... ahorita el área donde estoy, el área tributaria es independiente del área contable. Entonces, el área contable es

como que: no es mi proyecto. O sea, es tu proyecto de impuestos ¿no?, va a depender mucho de la organización interna, si es líder del equipo contable tiene dentro de su alcance... el equipo tributario le va a dar más fuerza y le va a poner más interés. Yo acá estoy fuera, en paralelo

Shirley: misma gerencia

Entrevistado 2: sí, entonces va a depender mucho cómo lo manejes y como reflejes un poco el impacto o sea ahí tienes el área contable creo yo en términos de: Oye si me haces un ajuste, vas a tener más impuestos, te va a bajar las ratios, si no hago un ajuste voy a tener contingencias, voy a tener cash que efectuar, voy a tener provisión por contingencias, voy a bajar tus ratios, te voy a bajar el resultado financiero

Shirley: te voy a modificar

Entrevistado 2: ahí viene el tema de cómo manejarlo e ir incorporándolos a la... Y obviamente agarrarlos a todos porque, es decir: Oye tienes menos cash, va a afectar de repente el flujo de la caja de la empresa, va a afectar tu bono, de repente no te van a dar todo tu bono, hay que ver cómo se maneja

Shirley: hay que ver cómo convencer de que también es parte de este cambio. Perfecto y ¿cómo crees que afecte también esa norma el comportamiento de la matriz, o sea de la empresa, o sea hay algún cambio? ¿crees que hay algún cambio con respecto a esta norma?

Entrevistado 2: Mira yo en Avon me tocó coordinar el tema del reporte país por país y el reporte maestro y hay un equipo adentro que es un equipo especializado en precios de transferencia ante todo el grupo en Holanda. Ellos estuvieron muy reacios a compartir información. Es más, se trabajó la información y no los dieron la autorización de presentarla al fisco hasta un día antes del vencimiento

Shirley: no forma parte del listado de empresas que directamente presentaban

Entrevistado 2: lo que pasa es que ese listado que directamente presentaba no está este... no es válido hasta que no se... acá en Perú es válido pero hasta que mi matriz el exterior

Estados Unidos no lo reafirme no es válido por eso es que se ha ido prorrogando entonces ya, más no pero nos van a poner una multa, nos van a poner una multa por empresa no, hasta el último día: si él 16 es tu vencimiento y el 15 no se ha aprobado este intercambio directo, lo presentamos

Shirley: al final

Entrevistado 2: al final sí, pero, o sea, son demasiados reacios a compartir información, muy reacios y pasó con muchas empresas

Shirley: ¿qué es lo que dicen? ¿Cuál es su sustento? simplemente no te doy

Entrevistado 2: Que es información es confidencial. Que si... o sea, que afuera lo regular es que en la medida que tú requieras en base a una fiscalización tu uses el intercambio directo de información. No es que yo tenga el intercambio de todos y voy a ver cuál uso, no. Allá en Estados Unidos y en Holanda lo que nos explicaban es que no se maneja así. Entonces es como que ellos estaban súper “no, no, no presentó, no presentó, no presentó”

Shirley: claro porque eso... lo entregan, sí, pero ante una fiscalización, no como un tema de procedimiento como tal. Perfecto, y ¿cómo crees tú que afecta a esta norma también al comportamiento del CEO, el CFO de la empresa? ¿no crees que esta implementación de la norma anti elusiva pueda influenciar en que ellos de alguna manera se vean involucrados?

Entrevistado 2: la norma 16

Shirley: Sí, como que también los lleva a ver oye....

Entrevistado 2: si, por miedo ¿no? O sea, en verdad es como lo plasmas. A ellos no les va a interesar.... A ver, si tú le dices: “Oye si hay un tema de estrategia tributaria que podría calificar bajo la norma 16 por una elusión y no sé qué.... y te lo pueden cobrar a ti”. Ahí sí, pero... por eso te digo, hacer las cosas que a la fuerza estás bien, a la fuerza tenemos que....

Shirley: cumplirlas

Entrevistado 2: Pero sabes que yo creo que es bueno porque a veces muchas decisiones tributarias se quedan en la parte financiera y nunca se elevan. Entonces, ahora yo no sé qué... O sea, sí me parece válido que se alce estrategias tributarias como tal y se evalúe por todos los órganos de la empresa, si me parece válido porque sí me parece importante que conozcan lo que están haciendo

Shirley: exactamente porque antes solamente el financiero estaba preocupado de las cifras, el tributario de lo que pagas en los impuestos y se acabó ¿no? lo ven como divorciado, pero ahora más que bien creería yo que estamos más involucrados porque finalmente la información tributaria es como el compendio, el resumen de todo lo que han hecho ¿no? Si hay algo acá que no esté soportado pues, va a ser agotable por ahí como que también hay un cambio

Entrevistado 2: Si hay un cambio, sí. Eso sí me parece bueno. Ahora, el precio que te voy a cobrar a ti directamente, el tema de la potestad de cobrarte con tus bienes, eso sí me parece poco jalado de los pelos. Pero sí me parece válido el hecho de involucrar a todos

Shirley: que se involucren. O sea, por primera vez en la historia... O sea, digan: señores quiero una reunión con el área de impuestos. Quiero ver cómo están declarando. Explíquenme

Entrevistado 2: y que se valide porque, por ejemplo: a mí acá me ha tocado validar cosas que... yo acabo de entrar hace 2 meses.... de toda la vida. En Avon fue lo mismo y a veces salen cosas del pasado que tú no sabías. Te da como un espacio también para que tú misma puedas conocer un poco más de la empresa

Shirley: Claro porque te involucras en cosas que finalmente no las viste. Pero sí, de repente en la compañía de pronto hay políticas de decir: Oye como yo quiero saber que todo esté bien coloco con un ojo de un tercero que me valide lo que estás haciendo, válido las medidas tributarias

Entrevistado 2: y eso es lo que pasa porque finalmente... no pasó en Avon ni aquí pero sí tengo amigas que me han comentado que se exponen los temas ante los directores y el pata dice: - porque hay directores que también saben temas tributarios- y el pata dice:

“no. Sabes que, esto no me queda claro”. Y va con un tercero y pide opinión. Me parece válido también, porque así a veces tú tienes muchas cosas por sentadas

Shirley: ahí así es y con un ojo diferente podría verlo desde otra perspectiva

Entrevistado 2: Exacto a mí sí me parece válido estos temas de reforzar el enfoque tributario de otro nivel, pero lo que me parece un exceso es: oye tengo la potestad de cobrarte con tu propiedad, con tu patrimonio. Eso sí me parece un abuso

Shirley: por ahí como que está viéndose, quizás ¿No? Bien, y por si acaso también has visto ¿si esto no me afecta el comportamiento de los auditores financieros? en el sentido de decirte: Oye mira la norma tiene beneficios. Va a hacer que de pronto tu gasto no sea deducible si no tienes un buen estudio del test de beneficios como tal. Entonces, si no lo tienes este.... Te haré una provisión. ¿Están pensando hacer provisiones por posibles multas o desconocimiento de gastos? ¿Ves algún cambio ahí o todavía o lo ves como que muy tibio el tema?

Entrevistado 2: o sea, en verdad hasta que no se regule lo del test de beneficios no creo que puedan hacerlo porque para hacer una provisión o algo tengo que tener una certeza. Pero sí me parece válido ir trabajando con eso. Hasta ahorita no he visto que alguien te lo saque. Es más, no sé si lo financieros lo conozcan, pero...

Shirley: sí, bueno... hay empresas, he escuchado que ahí en el banco en auditorías financieras bueno ya están pidiendo que presente la compañía el estudio del test de beneficios para tener cierta certeza de que realmente acá contingencias tributarias no van a tener. Al menos por este ejercicio porque el gasto está soportado

Entrevistado 2: hasta ahora no me la han pedido, me parece no creo que lo mande, de repente en tributario sí pero no pero no hasta ahorita no

Shirley: No han llegado a ese nivel. Bien, ¿Y tú crees que eso también afecta de alguna manera el comportamiento en este caso de la autoridad tributaria? ¿Esta norma? ha cambiado de que el comportamiento de ellos frente esta norma creo que todavía no tenemos mucha estadística no

Entrevistado 2: la sunat y el tipo de precio de transferencia no. En absoluto lo que yo he visto no se ha enfocado en este tema. Las fiscalizaciones y las revisiones que yo he tenido por precio de transferencia están muy enfocadas a determinar ajustes de valor. No están enfocadas a un test de beneficios hasta ahorita lo que yo he visto

Shirley: o sea a ese nivel. Te refieres a estructura de costos, si los márgenes son razonables, o sea, el valor de las compras

Entrevistado 2: las compras, las adquisiciones que traes de afuera, si están vinculadas... O sea, esas cosas. Se trata de ajustar un poco y sacando comparables, pero hasta ahorita no he visto que se metan a ver el tema del test de beneficio

Shirley: que sea causal que realmente sea fehaciente por ahí todavía

Entrevistado 2: las auditorías de precio de transferencia y las auditorías que he tenido hasta la fecha de...

Shirley: rentas, contratos

Entrevistado 2: o sea, test de beneficios tal cual, no. Pero sí te piden el contrato, todo lo que va a hablar no

Shirley: Cómo que va por ahí ¿no? Como que ya lo hacían en realidad no pero ahora lo han puesto ya con un nombre propio y metodología propia porque muchos comentan, el test de beneficio es una norma aparentemente de causalidad y fehaciencia, pero eso ya estaba en el 37 entonces algunos dicen no era necesario la creación de esa norma porque ya existía, pero por otro lado te dicen oye pero también necesitamos que lo precisen un poco más porque

Entrevistado 2: pero faltan las reglamentaciones creo

Shirley: Claro, totalmente. Entonces, como que algunos discrepan, que no debería haber, no era necesario porque ya estaba en el 37

Entrevistado 2: lo que pasa es que... Yo creo que tenía lineamientos. Lineamientos de qué es lo que se va a requerir, cómo se va a requerir. O sea, te da un poco de lineamiento

y de repente te cierra todo el lapso. Y tú que tenías.... Llega a pedirte cualquier cosa que se le ocurra. Y te da como unos lineamientos

Shirley: claro es que será el tema de seguimos claro no lo dice la Norma puntualmente, pero si te dice oye tienes que seguir los lineamientos de orden. Que no asignes servicios duplicados, que no asignes servicios relacionistas. Mal que bien te va dando ciertas pautas para lo que tienes que revisar. Perfecto. Bien, para terminar en cuanto a las limitaciones en tu opinión ¿Cuáles pueden ser las principales limitaciones, dificultades o problemas de esa nueva normativa?

Entrevistado 2: problemas...

Shirley: limitaciones de esta nueva normativa

Entrevistado 2: yo creo que los problemas que te carga un... Un trabajo administrativo adicional y un costo adicional

Shirley: Claro que de recursos

Entrevistado 2: porque el test de beneficio o sea... a ver si tú lo puedes hacer. Tiene que ser un tercero. Ya es costos. Ya tienes el estudio de precio de transferencia, el informe país por país, el reporte país por país, el reporte maestro y ahora tienes este test de beneficios. Problemas: Es un sobrecosto más. Un tema administrativo más. Beneficios: Es que te da unas pautas de repente claras y te da algún respaldo y que tú puedas medir cómo vas

Shirley: y que puedes pedir de afuera para que también te entienda, ¿no?

Entrevistado 2: ¿para pedirte afuera qué?

Shirley: la información

Entrevistado 2: claro. Es como que una pauta para decir: oye, me están pidiendo esto, tienes que pasármelo. Y bueno, un beneficio que ok, ya te cargas todo esto, pero ya tienes un... digamos un referente que estás cumpliendo con lo que está pidiendo y ya no te podrían observar

Shirley: ¿Claro, estás cubierta por precio y transferencia y también por el tema de renta propiamente no? O sea, de alguna manera entre pros y contras. Bien y como pregunta final Entrevistado 2, en tu opinión: ¿es la norma de servicios intragrupo un adecuado mecanismo de control de la deducibilidad de gastos? ¿Por qué? Porque claramente lo dice la norma ¿no? Si no causa beneficios tus gastos serán no deducibles. ¿Tú crees que esa norma de servicio intragrupo es un adecuado mecanismo de control? ¿O ya existía?

Entrevistado 2: yo creo la verdad que reglamentarlo me parece bueno saber qué quiere sunat, cómo hacer la metodología, qué es lo que va a soportar mi gasto, está bien. Pero decirte que no va a ser deducible de verdad que me parece.... bajo la premisa qué es un servicio real, pero estaba real y no estoy haciendo nada. Me parece que ya es un sobrecosto, una sobre carga tributaria ya significativa. Porque ya estoy pagando impuesto, por un lado. Estoy pagando renta, o retención de impuesto o IGV y que me los desconozcas en el otro lado... yo creo que sí, debió ser como una pauta de que quieres y con una obligación de presentación normal pero ahí de que no lo tenga o sea... ¿qué pasa si yo no lo tengo al momento de hacer el test de beneficios y lo recopilo de acá a dos o tres años

Shirley: claro, eso va a pasar por el momento nadie te lo entrega porque no es su prioridad, entonces...

Entrevistado 2: ya, me parece ahí... Generar un sobrecosto tributario y el sobrecosto administrativo que ahorita no sé si todas las empresas están...

Shirley: lo que dices muchas veces es oye estoy haciendo mi declaración tributaria y mis auditores indicándome de que todo va a tener un sustento, pero hoy por hoy al 31 de diciembre o a la fecha de que tenga que presentar el test de beneficio no lo tendría y todos están haciendo eso porque no lo tiene en el momento. ¿Lo tendrás? Sí pero ya te dice oye cuando venga una fisca te lo entrego, pero ahorita no voy a trabajar para eso

Entrevistado 2: y eso es todo lo que todo el mundo dice, lo requieran los fiscalizadores que lo haga

Shirley: hoy, hoy, declara que si lo vas a tener

Entrevistado 2: claro eso te da un espacio para decir: oye me estás normando y te tengo que decir ahorita sí es deducible o no pero acá no tengo la información. O sea, de acá a dos años de repente la tengo, de repente un año, no sé

Shirley: entonces como que no sería un adecuado mecanismo de control de la deducibilidad de gastos. De pronto si sería un adecuado mecanismo de indicar pautas para ver qué te dan los límites en todo caso de los servicios intragrupo

Entrevistado 2: yo creo que la SUNAT está muy enfocada en recaudar

Shirley: ¿se nota no? va por ahí

Entrevistado 2: te lo meto esto, te lo invitó el margen, te limito deducibilidad... entonces es una decisión que ya de verdad que no es sólo tributaria sino como estratégica de toda la empresa

Shirley: claro y como tú bien dices son servicios reales en realidad

Entrevistado 2: si bajo la premisa obviamente que estamos hablando de información real

Shirley: de pronto si hay un servicio que no se puede justificar las empresas multinacionales normalmente tienen criterio conservador de repararlos tampoco no es que van en contra de la norma como tal. Perfecto Entrevistado 2, yo he culminado con las preguntas. Muchas gracias, esto es para la sustentación de tesis de la Universidad de Lima Muchas gracias

Anexo 4: Transcripción de Entrevista 3 (Directora de Precios de Transferencia de una compañía de servicios profesionales)

Shirley: bien, bueno, ante todo buen día Entrevistado 3, el día de hoy bueno te agradezco mucho en realidad el tiempo que me estás dando para hacerte unas preguntas acerca de las normativas servicios entre de grupo ahora tenemos vigente, Ehh y empezaré con preguntas acerca primero de antecedente de esta problemática y empezamos ¿no? En el caso de costos o gastos por servicios intragrupo ¿cómo era el proceso de deducción de gasto antes de la implementación de esta norma? ¿Qué tipo de documentación usualmente tenían las empresas para sustentar de deducibilidad de gastos? ¿Qué limitaciones existían con respecto a esa documentación?

Entrevistado 3: eeh, bueno como bien lo sabes la norma de impuesto de la renta hay un artículo específico y por medio de este artículo es que de todas maneras se llevaba a cabo cualquier revisión por parte de la administración tributaria para la deducibilidad del gastos, entonces lo que aportabas era o lo que se buscaba era ver si causalidad, eh y siempre se ha visto por impuesto de la renta sobre todo cuando se revisan los servicios de esta naturaleza, entonces, digamos que eso hoy en día de alguna manera se mantiene, ehh, porque también lo tiene que demostrar en el test entonces esa parte más o menos es la misma de hecho si tú quieres , si quieres verlo de esta forma es como que si la tomara de acá y la pongo acá de todas formas, ok, eeh yo pienso que las limitaciones en cuanto a documentación son las mismas que antes, es solo que ahora por medio de que hay una norma específica estás obligado sí o sí de tenerla

Shirley: ¿Cuales son en específico?

Entrevistado 3: Eh porque digamos, si tu documentación si tu contrato hablaba de ciertas áreas, esas áreas tenían que aportarte alguna entregable, entonces cuando tenías el proceso de fiscalización abierto por impuesto a la renta que te estaban revisando esa operación en particular aportabas una serie de documentación: emails, no sé, ¿no? de acuerdo a las áreas que pueda tener el contrato, a las actividades, a los servicios. Ahora lo que están haciendo... Y probablemente hacen una revisión para validar que sí, si has recibido el servicio, la diferencia ahora es que van a ver si has recibido, pero eso que me

estas aportando va en relación con lo que dices que estas recibiendo y que estas pagando, yo pienso que es la diferencia ahora

Shirley: o sea antes era simplemente mostrar la documentación soporte de que lo recibiste

Entrevistado 3: y de que existió, ahora, ahora este que existe lo recibí, pero eso que recibí está conforme o tiene alguna relación con el monto que estoy pagando porque si recuerdas la ley ahora te piden los costos y gastos del prestador del servicio

Shirley: claro, más abierto

Entrevistado 3: más abierto, entonces es una mezcla de ambas cosas, el que va a revisar ahora con base a al test va a ir mirando, ah es un email pero el contenido que tiene ese email, por ese email yo puedo decir que lo que ha pagado ¿es coherente razonable?, uhmm... bueno, entonces pienso que es una mezcla lo que han hecho es como agarrar esta partecita que ya la han venido viendo y ahora voy a ver a qué valor,

Shirley: el valor razonable

Entrevistado 3: el valor coherente razonable, ¿cómo lo van hacer? bueno mira no sé, es muy subjetivo, bastante subjetivo

Shirley: ok, en tu experiencia ¿Qué tan relevantes o frecuentes son las operaciones de servicios intragrupo dentro del universo total de otras acciones dentro del ámbito de precio y transferencia?

Entrevistado 3: mira, sumamente importante en toda aquella que es multinacional definitivamente,

Shirley: ok.

Entrevistado 3: ehh en tecnología vas a ver lo que es número uno, se recibe cualquier cantidad de servicios, y ahora hay un cambio muy importante en la forma de hacer negocios y es que las compañías han ido a estructuras más simples o no sé si más simple, pero estructuras, no sé si llamarlas más simples, pero estructuras de repente un poco más sencillas, ¿en qué aspecto? Le designas a las compañías lo que efectivamente ellas van a

hacer, para que se dedique a su negocio y eeh asignas ciertas tareas que pueden ser tercerizadas, digamos a otras, entonces esto ha hecho que los shares services centers se creen

Shirley: claro, la gran mayoría de con bajos costos laborales, como, por ejemplo: Costa Rica, esas son estrategias

Entrevistado 3: si, esas son estrategias definitivamente, lo de los bajos costos es discutible porque tenemos recientemente tengo un cliente donde me dice “yo tenía antes una serie de personal, ¿verdad? Que trabajaban en las áreas de finanzas, tesorería, contabilidad, ¿no? Y esto si yo se sacaba el valor de la planilla ellos me costaban un monto, ahora que ya no los tengo porque me estoy dedicando al negocio nada más y esto lo llevan otras personas en argentina, en la india, me cuesta el triple” entonces ¿es más económico?, umm no lo se puede ser que sea más eficiente tal vez, eso sí puede ser, puede ser más eficiente y también hay sus cuestionamientos en cuanto este tipo de estructuras, pero lo que si es cierto es que las entendidas, los grupos se han movido a tener como centralizadas funciones para que las operativas se dediquen a su negocio y han mudados muchas operaciones de back office o muchas de estas

Shirley: si a otros países

Entrevistado 3: a otros países, que se dediquen solamente a eso

Shirley: especializadas en...

Entrevistado 3: entonces bueno, obviamente esto genera de todas formas servicios intragrupo,

Shirley: son necesarios bajo la nueva estructura nueva modalidad

Entrevistado 3: si bajo estos esquemas de negocio si son completamente necesarios y esos son unos de los puntos que tienes que demostrar

Shirley: se podría decir que es relevante definitivamente

Entrevistado 3: jumm

Shirley: ok a partir de lo comentado del punto anterior en tu opinión ¿Era necesario contar con una nueva norma para servicios intragrupo? si es así ¿Por qué?

Entrevistado 3: es complicado decir si era necesario o no (risas)

Shirley: de los usuarios, de la contra...

Entrevistado 3: si tú lo ves desde el punto de vista de la administración tributaria tal vez necesitaban algo más de control sobre eso, porque tal vez, asumo yo, que las fiscalizaciones de renta hallan visto que muchas entidades reciben cargos de esta naturaleza ¿no? Y tal vez debían ser un poco más revisados, de hecho, es uno de los, de los aah capítulos o una de las secciones que forman parte de la sección 8 a la 10, es servicios intragrupos, por ende, o sea, si es relevante el tema muy relevante. Entonces norma específica probablemente ciertas, ciertas

Shirley: aclaraciones

Entrevistado 3: aclaraciones, ciertos lineamientos para que esto pueda ser más organizado definitivamente, eeh pero le he puesto creo que nos hemos excedido en algunas cosas ¿Por qué? Porque se puede presentar los siguientes problemas: para precios de transferencia ya analizas el margen.

Shirley: claro

Entrevistado 3: de la rentabilidad, del precio, de la contraprestación, entonces si eso no está al valor del mercado tengo que ajustar, tengo un primer ajuste allí, pero además si no cumplo con el test, entonces ¿me vas a penalizar?

Shirley: el gasto total

Entrevistado 3: Con el gasto total, entonces ¿qué tengo? ¿A qué le voy a hacer caso? ¿Al test? O ¿al ajuste por el precio? o ¿es que me vas a aplicar los dos?

Shirley: claro

Entrevistado 3: entonces, tenemos un caso de fiscalización en donde primero me hizo un ajuste por valor de mercado y luego me quiso aplicar el test, entonces tengo dos, dos, tengo problemas, de doble sentido, ¿cómo vamos a aplicar? Porque, ¿que el problema va a ser? ¿Cómo lo voy a aplicar el caso de que mi valor de mercado sea diferente?

Shirley: ¿qué vas a ponderar? ¿Qué priorizo?

Entrevistado 3: claro, porque si esto no está al valor de mercado, ya dentro del test hay una sección donde no voy a poder aprobarlo.

Shirley: no

Entrevistado 3: por lo cual, pues digamos que eso no me ayuda a pasar mi test, entonces si no me ayuda a pasar mi test y es uno de los elementos que debo revisar, este son deducible, entonces si pienso que es aclaratoria falta consideró que debería de hacer cosas ¿que se hacían falta lineamientos? si no digo que no, pero crear una, una, obligación más o sea es una carga más, este es donde no sé si era completamente necesario,

Shirley: claro, porque si no finalmente es más labor operativa como tú bien has dicho ¿no? O sea, una cosa es los entregables, que eso, ya lo podías tener, otra cosa es probar que realmente está alineado con las que estas cobrando...

Entrevistado 3: y lo necesitas, y hubieses estado dispuesto a pagárselo a terceros, o sea una serie de cosas que hay que trabajar.

Shirley: subjetivas inclusive ¿no?

Entrevistado 3: si, y en todo caso colócala en un solo lado, o sea, si ya por acá, esto que estoy haciendo acá, tú igual lo vas a necesitar y me lo van a revisar por rentas ¿por qué por precios también me lo va a revisar?

Shirley: claro.

Entrevistado 3: o sea, no sé, se supone que si ya pasó a rentas...

Shirley: ya no tendrías que mirarlo por acá.

Entrevistado 3: esta partida no tendrías por qué mirarla, vamos a ocuparnos lo que es valor de mercado, en todo caso.

Shirley: que eso es una norma de valoración realmente.

Entrevistado 3: si,

Shirley: el 32 A es una norma de valoración ¿no?

Entrevistado 3: exacto, entonces si pienso que hay un problema...

Shirley: ¿era necesario? Sí, pero no la forma de pronto como lo han implementado

Entrevistado 3: pienso que se pudo haber hecho de mejor forma, definitivamente.

Shirley: Ok. Bueno

Entrevistado 3: lo otro que demuestra esta norma es que definitivamente la administración tributaria no confía en sus contribuyentes.

Shirley: (risas) definitivamente.

Entrevistado 3: No, porque,

Shirley: ni el contrato, ni los entregables, no es suficiente.

Entrevistado 3: no, porque además te dice, al ponerte como un tope un margen cuando cede no lo pone como tope en lo relacionado a abajo al valor agregado y te dice considero tu margen de 5 es razonable e inclusive no tendrías por qué hacerle ningún análisis y ya.

Shirley: si, eso es el método simplificado, porque te hablaba de eso ¿no?

Entrevistado 3: ujum,

Shirley: una cosa es trabajo intragrupo separados en dos, aquello que para ellos no era de bajo como tú me dijiste valor añadido, lo que fuera servicios muy, que no se les corte el negocio, el método simplificado, ¿no? Pero acá no lo han aplicado esa manera ¿no?

Entrevistado 3: me ha puesto una restricción,

Shirley: ha agarrado lo mismo, ni de bajo, ni de alto, igualito

Entrevistado 3: Si, porque si tú ves a la final, se todo lo que has puesto allí, se lo que, que, has puesto su tropicalización y es que mi tope es de 5 pero igual le tienes que aplicar la norma,

Shirley: si, entonces no hay ninguna ayuda podemos decir, no, porque el tope de los fiscos se centraliza en operaciones materiales, importantes....

Entrevistado 3: claro entonces bueno si es eso es un tema

Shirley: era necesario, pero de pronto de otra manera

Entrevistado 3: de otra manera

Shirley: perfecto, bien ah, al segundo bloque de preguntas entramos a la medición del cambio y te pregunto: ¿a partir de entrada en vigencia de la nueva Norma de servicios intragrupo? ¿observas algún cambio en el comportamiento las empresas? de ser así ¿cuáles son estos cambios?

Entrevistado 3: pero si estamos preocupados obviamente, muy preocupados por estos temas, porque cuando los servicios vienen del exterior, eh muchas veces las administraciones tributarias de esos países en el exterior tienen una mirada diferente, ¿no? entonces el volumen de soporte no es que no sea importante, es que ellos están diciendo: Yo estoy haciendo una actividad para ti, si la estoy haciendo, entonces cuando me encuentro con una pared que llega y dice: si no tengo todo esto me gasto hacer deducible pero hay cosas que definitivamente yo sí hago eso es lo que no es que las deje en papel para aprobarla,

Shirley: son actividades

Entrevistado 3: actividades normales del día a día que se hacen a través de llamadas, que se hacen con conversaciones no sé, entonces ¿cómo hago esa parte? ¿no? si ha habido esas... si se han empezado tal vez no de la magnitud como lo espera la administración

tributaria, porque recién una norma casi admitida y a ser reglamentada inicio de este año, eh, pero ya se empieza a ver preocupación por parte de las compañías para tener cubiertas esta parte, porque en algunas compañías estas motos son significativos

Shirley: claro, solamente

Entrevistado 3: entonces, si ves, si ves que hay

Shirley: un cambio

Entrevistado 3: un cambio

Shirley: preocupación

Entrevistado 3: por lo menos hay alerta, por lo menos hay alerta a las casas matrices o a las partes vinculadas que hay en los servicios para decirles ojo, tengo este tema y tengo que cumplir con estas cosas. Porque además entonces implica un cambio también inclusive de cultura, un cambio hasta de políticas, ¿no? de la forma en como llevas tu trabajo ahora como tengo que tener los soportes me voy a ocupar más,

Shirley: más demanda

Entrevistado 3: exacto

Shirley: procedimiento de información

Entrevistado 3: exacto, es una actividad más que tengo, entonces me tengo que ocupar de algo más, tengo que establecer algún control para que no se me escape de las manos

Shirley: claro

Entrevistado 3: y el tema es cuando son diferentes áreas las que prestan servicios es más complicado todavía

Shirley: claro porque no es todo es que tu centralizas ¿no? Hay varias en ese caso las empresas vinculadas que prestan servicios para cada división probablemente de diferentes maneras.

Entrevistado 3: claro finanzas es una, la legal es otra, recursos humanos es otras, entonces te tienes que comunicar con todos ellos para decirle oye te voy a pedir esto, te voy a estar pidiendo que me llenes esto, te voy a decir que acá en este box me subes tal cosa,

Shirley: claro entonces de alguna manera si hay algún cambio en las empresas están preocupadas están trasladando, pero todavía....

Entrevistado 3: pero fíjate esto nuevo salió a finales del 16 con vigencia del 17 entonces y estamos en el 19 y digamos que apenas es que ves ¿no? Que es que esta como la gente dándose cuenta, oye ya va tengo que revisar estos temas.

Shirley: claro, inclusive ustedes en los auditorios de precios y transferencias que hacen el test beneficio, piden no, toda esta información, sustento, para poder decir de beneficios pero hemos escuchado muchas compañías que dicen oye si te voy a entregar pero no ahorita, te lo entregaré, o sea, hay un compromiso de mi lado te lo voy a entregar, incluso te voy a hacer una declaración jurada indicando de que se comprometen a entregar y que cumple que es real causal y todo lo demás porque la matriz no lo hará cuando entren a un proceso de fiscalización

Entrevistado 3: eso es la otra que también es complicado porque a veces vienen no sé si van a medir tan inmediata como, como uno lo podría esperar, pero si tienes ese período de prescripción abierto para revisar, eh y en este lapso de tiempo después 4 y 5 años es que vas a revisar, entonces 2019 lo voy a revisar cuando 4 y 5 años después ahí ¿voy a procurarme de preparar la información del 2019 para entregarla en ese momento? la persona no está, los sistemas han cambiado, porque nos ha pasado de todo,

Shirley: claro, guardar esa información de correos esté... más información de sustento es complicado, si no, guarda esa información y los políticos

Entrevistado 3: si no vas a trabajar ahorita te comen

Shirley: entonces sí abría un cambio en las compañías. La preocupación ha trasladado sus matrices, pero aun todavía no se ve un cambio radical que entregar información

Entrevistado 3: no, ahí estoy

Shirley: Porque todavía

Entrevistado 3: los primeros pasos

Shirley: luchando. ¿No? perfecto ¿Cómo crees tú que esto en definitiva también afecte un comportamiento en las matrices? ¿hay algún cambio de comportamiento en las matrices?

Entrevistado 3: por lo menos están escuchando, aun cuando al principio la reacción puede ser de molestia porque... ¡o ve con Latinoamérica no se puede hacer negocio! algo así, este por lo menos ya están escuchando y están viendo la vía de cómo ayudar a sus subsidiarias para que cuenten con la información necesaria ¿no? entonces el cuento de siempre es: Perú es el más complicado, Perú es el más difícil, es el que más me pide, es por el que más trabajo... pero bueno digamos que ahí van, hay grupos un poco más rectos en estas cosas y lo entienden y ya se lo han tomado completamente y que para todo es más del 5% y tus soportes son estos, no tengo problema pero hay otros que...

Shirley: todavía les cuesta, como que es confidencial ¿No? mucho dicen no yo no te puedo dejar eso abierto porque es confidencial ¿no? Oye, pero esto es vinculado, o sea, somos de la misma matriz

Entrevistado 3: como consigues entidades que te abren la información de los costos, por ejemplo: si, esto es lo que yo le cargo a Perú, esto es lo que le correspondía, perfecto, bien lo revisamos, hacemos preguntas, bien, pero hay otras que te dicen: en un proceso de fiscalización veremos.

Shirley: así es

Entrevistado 3: entonces esa es la parte complicada que todavía cuesta que oye no es que no puedo esperar, porque ¿Qué pasa si no lo revisó ahorita? y tengo que corregir algo de eso

Shirley: claro porque la declaración es en el ejercicio fiscal no es que espérate venga una fisca, no, tienes que tenerlo ya preparado

Entrevistado 3: ujum

Shirley: perfecto si, si también habría un cambio de parte de ellos ahora con esta Norma ¿Tú crees que exista también alguna afectación al comportamiento del CEO o del CFO, básicamente por el tema de la creación de la norma antielusiva? ¿No? ¿Puede esto influenciar de alguna manera que ellos se preocupen mas no en la aplicación de esta normativa de servicio intragrupo? ¿Crearías tú, que hay una afectación a su comportamiento en tu experiencia?

Entrevistado 3: si, de repente sí es que o sea podría relacionarse con norma antielusiva, si es que esto ha sido parte de alguna modificación estrategia del modelo del negocio,

Shirley: ok

Entrevistado 3: y obviamente querer cuidar que no se vaya a ver como una planificación y que esto sea motivo de pensar de que estamos eludiendo, ¿no? Impuestos, no creo que sería la única forma de verlo porque de resto todas las demás transacciones de servicios que hemos visto en la mayoría de los casos son porque efectivamente si se brinda, no porque no se brindan, o sea el servicio si se brinda, si se recibe

Shirley: ok

Entrevistado 3: entonces, no habría una razón para mezclarlo con norma antielusiva solo que haya un cambio de negocio en donde algunos servicios están involucrados y obviamente si se va a preocupar

Shirley: más que todo por la, eeh por la normativa como dice el gerente financiero que antes solamente se veía cifras, que importaba más el número, la norma cumple como pago de impuesto y se acabó ¿no? Pero ahora con esto de alguna manera estos CFO, CEO, ya están involucrados con esta norma ¿no? Oye quiero saber si realmente ¿cumpliste con el test de beneficio?, ¿lo documentamos bien o te falta algo?

Entrevistado 3: yo creo que ha pasado en general con todo lo que tiene que ver con la acción 13

Shirley: va por ahí, ¿no?

Entrevistado 3: sí, o sea con toda la acción 13 como tengo un nivel de documentación más amplio que el de antes,

Shirley: así es

Entrevistado 3: pues obviamente tú ves que hay CEO's o CFO's sobre todo mucho más preocupados por al menos ¿Cómo lo presento? no preséntalo, no, no ¿Cómo lo presento?, ¿Qué estoy diciendo?, ¿qué estoy informando?, ¿cómo se están analizando?, ¿Cuáles son mis riesgos? Entonces si ves de hecho un poco más la preocupación en las compañías y sobre todo en estos cargos por enterarse de esto, Porque además presentó un reporte maestro, porque además también probablemente country by country

Shirley: todo no

Entrevistado 3: sí

Shirley: además toda la apertura estipuladas

Entrevistado 3: entonces obviamente que hay una interconexión con todo esto y bueno el test está ahí en el medio ¿no? En una partecita de todos estos niveles, entonces, por ahí es donde pienso yo tiene mucha más relación el tema de test beneficio por los niveles documentación que tengo que demostrar

Shirley: claro los interesados en que estamos mostrando

Entrevistado 3: y cómo lo estamos mostrando

Shirley: perfecto, y tú crees que eso también bueno definitivamente para ti ¿cómo afecta el comportamiento del auditor este caso de precios de transferencia?? ¿Como ha afectado en este caso tu trabajo? ¿No? ¿Esta nueva normativa?

Entrevistado 3: es complicado eeh, normalmente la persona que revisa precios de transferencia no tiene el, o sea, su función de auditar como lo hace uno de auditor de los estados financieros auditados, propiamente estados financieros que, si vas a ver prueba,

¿no? En precios de transferencia nosotros, nosotros, nos basamos en la información que entrega al cliente claro para decir si la transacción está al valor de mercado, pero ahora el test, si te obliga a ver documentación, o sea, si tienes que probar y no podrías decir qué pasado al test si no veo todo,

Shirley: claro

Entrevistado 3: entonces ahí ha tenido un cambio sustancial en la forma en como asesores de precios tienen que mirar precios ahora para esta transacción, si no he visto la documentación así tú me digas a, b, c, d, te voy a poner que no la he visto

Shirley: y ¿está funcionando en el tema de declaración jurada en tu caso por ejemplo?

Entrevistado 3: no la hemos visto pero entiendo que sí, si se presenta al auditor, o sea, el auditor de estados financieros a él sí, porque claro si el test no lo he terminado, yo tengo que hacerte de alguna manera tú tienes que satisfacer de qué es conocimiento, sé que no lo he hecho, sé que tengo todo y puedo hacerlo, ¿no? entonces ahí es donde sí, sí, funciona,

Shirley: ok, bien y bueno ahí por lo mismo ¿no? ¿Cómo ha afectado el estado financiero tu experiencia con los cambios?

Entrevistado 3: Sí, hay también porque precios era está

bien revisa que les cumplió con el reporte, que lo haya presentado en fecha, nota y veo a ver si que se evidencia que algunos, ahora no ahora como tengo esta rigurosidad del test de beneficio el auditor se preocupa cuando ve servicios intragrupo, oye ¿dónde está el test? ¿ya lo hiciste? ¿tienes la documentación?, ¿te revisaron? ¿Te dieron esto? ¿Pediste aquello? si ves que hay más involucramiento por parte de ellos

Shirley: ya están preocupados de que realmente hagas cumplimiento. ¿Por qué dices que están pidiendo a las empresas hacer provisiones si es que no pasaron el test de beneficio?

Entrevistado 3: sobre todo en aquellas donde los montos son muy relevantes si, si las están sugiriendo.

Shirley: umm eso es lo más obvio definitivamente

Entrevistado 3: sí porque, porque, es una potencial contingencia

Shirley: y en las áreas contables ¿tú crees que haya habido una afectación en el comportamiento en las áreas contables con esa normativa?

Entrevistado 3: umm, este, creo que es una mezcla en realidad, el tributarista es que en alguna manera a hace mella en el sentido de... muestra la preocupación de lo que se tiene que tener y el área contable lo que hace de alguna manera es apoyarlo tal vez

Shirley: en recabar

Entrevistado 3: recabar la información, pero es una tarea de varios no es nada más de estas dos áreas

Shirley: claro es una tarea en realidad en conjunto ¿no? porque recibe el servicio o desde que lo piden ¿no? Sabes qué, te voy a pedir el servicio, pero por si acaso los entregables que necesito que me entregues, esto, esto, esto, ¿no?

Entrevistado 3: claro, entonces, la comunicación es, si no tengo eso, sí no tengo aquello, tu sabes que, no lo podemos hacer deducible, ok entonces vamos a cuidarlo ¿no?

Shirley: claro porque tú sabes que en las compañías vinculadas sobre todo los multinacionales desde que se registran ya pasa de frente a pago ¿no? Automático ni siquiera pasa a un nivel de aprobación porque es una operación intragrupo entonces después de que ya está pagado, a pedir el soporte es complicado ¿no? ¿Es que también igual, quizás algunas políticas no? desde que registra...

Entrevistado 3: claro, que además también está atado al hecho de que si es no domiciliado pues ahora también tienes una condición más para no domiciliado el tema del pago ¿no?

Shirley: Por ahí como que va ¿no?

Entrevistado 3: si

Shirley: si, porque hay empresas que si he escuchado que desde el registro de las facturas o sea desde el reporte en este caso para renta no domiciliado ya desde ahí también ya están viniendo como dice a poner políticas para recabar información

Entrevistado 3: si porque como a demás también tienes que hacer para no domiciliar

Shirley: de renta ¿no?

Entrevistado 3: aja ya por allí está ayudando bastante de esta forma

Shirley: si, si, para tener un sustento no, si este es el servicio, pero realmente no hay mucho soporte o no me entrega nada y ya sabes que no encajo esto lo separamos

Entrevistado 3: si ya hay compañía estableciendo como procedimiento que llevan a cabo así sea mensual, trimestral, pero lo están colocando como procedimiento político para tratar; uno tengo el contrato, dos efectivamente se ha recibido, esas son todas las áreas o hay alguna área que no, entonces vamos a comunicarnos, que cosa me han dado durante el mes, vamos archivarlo, vamos a asignar responsables,

Shirley: como tal que son en cada departamento un solo filtro para que te presente la información

Entrevistado 3: aja

Shirley: si en realidad si, están haciendo eso, están haciendo cambios en las políticas, en los contratos también volviendo al margen, ábreme la estructura de costo como que ya tienes que abrirlo porque si no

Entrevistado 3: ya no nos queda de otra

Shirley: somos vinculados ya porque cobraste un súper margen, será

Entrevistado 3: ya no (risa)

Shirley: perfecto, bien en tu experiencia ¿qué tan avanzada ves esta implementación del test de beneficios? y la documentación sustentatoria que requiere la norma de servicios

intragrupo, las empresas, bueno redundando ¿no? ¿Crees que han implementado políticas, han implementados contratos?, ¿qué tan avanzado están en eso?

Entrevistado 3: cómo te decía, están iniciando, están despertando y dándose cuenta de que esto ya, ya listo, ya salió el reglamento y no hay más. No es que se esperaba modificar o no, no salió el reglamento y ya tenemos completa la norma, entonces ves ciertos cambios ahorita, si ya empiezas a ver mayor preocupación por estos temas y vamos a revisar el contrato vamos, a ver si que mi contrato está de acuerdo a lo que efectivamente recibo, o sea si se está viendo, pero va a paso lento

Shirley: muy lento

Entrevistado 3: muy lento no es que haya salido todo el mundo...

Shirley: o creías que, porque somos de pronto Perú frente a las operaciones del grupo, no es un monto material ¿probablemente por esa razón es que no brinda la información?

Entrevistado 3: probablemente para ciertas multinacionales Perú puede que sea algo pequeño y pues no, no, no, le tomé la atención que requieran, pero lo que estaba haciendo justamente las entidades es mostrar bien para ti tal vez lo material, pero para mí si la condición para yo poder deducirles todo esto no la tengo toma en cuenta de que me va afectar mi declaración de renta

Shirley: o has observado que las empresas multinacionales lo que están haciendo sabes que no me complico la vida, no voy a usar más recursos para esto, no me voy a complicar más provisionales,

Entrevistado 3: también hemos observado ese comportamiento

Shirley: finalmente prefiero ir al tema conservador no voy a invertir tiempo

Entrevistado 3: sobre todo aquellas que saben que les va a ser complicado conseguir la información

Shirley: que es muy soft, es muy intangible podría decir

Entrevistado 3: entonces un día dicen no hay forma de que la consiga me la adicionas

Shirley: perfecto, bien, Entrevistado 3 ahora sí vamos a ir a las preguntas finales ¿no? En cuanto a las limitaciones en tu opinión ¿Cuáles pueden ser las principales limitaciones dificultades o problemas esta nueva normativa?

Entrevistado 3: Bueno, esto del tope que le han puesto al servicio de bajo valor como tope máximo 5 % cuando un rango valor de mercado puede ir un poco más allá hasta 8 veces, entonces, pienso que esa limitación ha sido importante porque hay compañías que están creadas sólo para prestar servicios de esta naturaleza

Shirley: sí que son los self service ¿no?

Entrevistado 3: entonces te voy a cortar la rentabilidad que le llegan a prestar un tercero Entonces el tercero va a ver esa disparidad entre vinculadas y terceros. Pienso que esa es una limitación importante y la otra limitación es para el contribuyente obviamente toda la documentación que va a tener que recabar para poder digamos demostrar que efectivamente ha recibido el servicio

Shirley: ¿si más recursos no? De pronto

Entrevistado 3: entonces claro los departamentos de impuesto de las compañías en lo que tu observas es que está compuesto por poca gente no es que tenga un batallón

Shirley: la parte operativa la hace la parte contable

Entrevistado 3: entonces ya se ve que oye no es suficiente, y ¿tú quieres que yo cumpla con todo esto? Necesito más recursos, necesito manejarme de otra manera

Shirley: claro si quieres que lo maneje de manera preventiva ¿no? Porque yo podría declarar ahora y decir si va a haber esa información, pero de acá como tú dices a 4 años recabar todo, o sea, complicado, entonces si lo voy a hacer preventivo es seguimiento Por qué la vinculada no te lo va a entrar inmediatamente no

Entrevistado 3: así es y no sé si verlo como limitación la otra vez Es que es más bien un cambio es el hecho de que como nos estamos yendo, estamos adoptando guías de las (...)

de las acciones puede haber un cambio cultural y los países de Latinoamérica, este no es que estén muy abocados a documentar ¿no? hay compañías que de repente puede ser mucho más ordenadas que otras pero entonces es un cambio cultural también bastante importante, no solamente a cumplir, sino a cómo estoy cumpliendo, que ese es otro cambio,

Shirley: claro que cumplía, cumplía ¿no? Pagaba

Entrevistado 3: ahora es la forma en cómo debo cumplir porque ahora sí no tengo una operación abierta, voy tener que explicar más de lo que ya expliqué en el reporte

Shirley: claro entonces los contratos normalmente con vinculadas eran muy simple ¿no? servicios de gestión, de EGCM, de supply chain, o management, pero ¿qué actividades había dentro de eso? Ahora hay que detallar una por una

Entrevistado 3: claro

Shirley: para poder probarla cada una

Entrevistado 3: porque supone que además cada una tiene una entregable que se va ayudar a probarlo, entonces eso es un cambio definitivamente cultural no es un cambio de comportamiento de las compañías,

Shirley: sí porque los contratos a veces inclusive son modelos ya como decir para todos el modelo para todo grupo, este es el modelo de servicios intragrupo,

Entrevistado 3: no pues ese modelo es muy pobre para lo que realmente me pide la administración tributaria o para lo que realmente se necesita acá que se debe tener como documentación, entonces pienso que ese es un elemento bastante, bastante, importante no sé si verlo como una limitación, más bien es cambios que tiene...

Shirley: cambio cultural

Entrevistado 3: si cambios que tiene porque definitivamente ahora tengo niveles documentación muy diferente y yo no estaba preparado para ello, o sea yo como contribuyente no estaba preparada en lo absoluto para ello

Shirley: yo estaba involucrado ahorita a pagarte un tiempo, fecha, cumplir con los dead lines, eh guardar cierta información que de una vez sea fehaciente vea la calidad del servicio pero como hace el servicio, ya ahí iríamos a más detalles, yo recuerdo no hace mucho que tuve una fiscalización de servicios intragrupo y tuvimos que armar un flujograma de cada parte del servicio para que el auditor entendiera con era el proceso y en cada uno de los de las partes del proceso tuvimos que darle como cinco ejemplos del entregable, el servicio como tal ¿no? Generación de solpes entonces print de pantalla de la solpe tal, desde quien lo crea y todos ¿no? O sea, procedimientos del paso a paso, ¿no? Para que veas allá verdaderamente si existió el servicio, pero hay también un tema que de pronto no sé si lo has escuchado hay empresas multinacionales, que me dice “oye tengo un management que te gestiona desde afuera, este porque somos corporativos no tengo un gerente acá sentado en Perú la división que se genere desde Colombia ponte ¿no? Entonces desde allí dirigen ¿no? Vienes en ciertas gestiones, pero probanza del tema

Entrevistado 3: eso es lo complicado

Shirley: y muchas veces él hace gestiones, pero también se hacen para otro país, entonces ¿cómo dividimos el tiempo que incurre del servicio que presta?

Entrevistado 3: Exacto:

Shirley: pero sabes que, no, dijo un monto aquí en Perú por el volumen de ventas que tienes y para ti te cae tanto.

Entrevistado 3: ahí le doy la razón a la administración tributaria, obviamente no puede ser así el volumen de ventas no mira, no puede medir el esfuerzo que una persona haga, una persona le puede dedicar mucho a un país y su venta es mucho menos que el de otro pero la mayoría del tiempo dedicado está a ese país, entonces ahí sí pues obviamente tú miras y tú dices la administración tributaria tiene razón, en poder cuestionar ese tipo de situaciones y no estoy cocinando que la persona no haya brindado algún servicio para bajar mismo de la forma que tal vez

Shirley: lo han distribuido

Entrevistado 3: lo han distribuido,

Shirley: cual es el criterio

Entrevistado 3: exacto, ¿qué es lo que están dando? Unas de las cosas que, cuando baje y revisen estos temas, una de las cosas conocí con los directores es que son reacios a la

Shirley: pero es un gerente

Entrevistado 3: exacto y yo te entiendo perfecto, pero le tengo que probar a la Administración, pero lamentablemente mataremos árboles, pero tiene que ser con algún documento pues ¿no?

Shirley: por ese lado como que si en cierta manera lo que bueno en este caso la legislación tributaria ha decidido hacer no es que tampoco esté sacado de los pelos no porque de una manera si esto se ha dado cuenta que es un grupo que sobre todo esos temas de management que si son tan fuertes valores donde no habría mucha prueba directa no que el beneficio se daba acá por ejemplo Cómo son las plataformas corporativas no, que hay que llenar que consumes recursos que te cobran por usar la plataforma pero en realidad la plataforma no sirve ni siquiera para hacer un estado financiero local, es para presentar información para la matriz.

Entrevistado 3: Claro, ya esos son otros temas que la administración está viendo y que cuando tu lees OCDE está contemplado, no tendrían por qué ser cargos que la local asuma porque en realidad si no me beneficia a mí, te beneficia a ti yo no tengo porque asumirlo y eso tenemos que tenerlo claro también

Shirley: perfecto, bien Entrevistado 3 como pregunta final en tu opinión ¿es la norma de servicios intragrupo un adecuado mecanismo de control de la deducibilidad de gastos? si es así ¿por qué?

Entrevistado 3: sí claro, es una pregunta complicada. Porque como decíamos al principio, tal vez si hubiésemos hecho algo un poco más este pensado en donde le crees las guías para que estas transacciones puedan estar bien documentadas definitivamente si pero sin tanto nivel de limitación por parte del contribuyente no porque lo que hace muchas veces la norma es qué lleva un contribuyente que aun cuando de repente sí se recibió el servicio por no tener alguno de las de las fases o por no tener alguno de los elementos del test lo

que tú decías mira sabes que mejor voy a provisionar ¿no? Entonces pienso que tal vez debió haber sido un poco más revisada, si ya tenía algo para impuesto a la renta por que, por que, me tardo también en precios, porque no más bien en todo caso lo de precios, lo que corresponde a precios lo dejamos allí sí, pero linkearla con ya con este artículo que está donde se ve de

Shirley: acuerdo a lo que indica el 37.

Entrevistado 3: entonces o por lo menos tener la aclaratoria ¿no? si yo ya para rentas he presentado cierta documentación, pues esa documentación me debería servir para precios y yo para precios lo único que te voy a presentar es todo lo demás que obviamente no tiene por qué impuesto a la renta presentarlo.

Shirley: valoración básicamente

Entrevistado 3: valoración, entonces si la hubiésemos hecho tal vez esa manera no siento que tenga un doble peso,

Shirley: claro

Entrevistado 3: pero hoy por hoy lo tengo y hasta triple podrías decir porque presento para impuesto a la renta, presento el test, pero también tengo mi valor de mercado. O sea, pienso que lineamientos, sí hacen falta, siempre van a hacer falta lineamientos, siempre van a hacer falta guías, siempre va a hacer falta ¿cómo debo hacer tal cosa? no ¿cómo quieres tú revisarlo? y eso si lo veo de manera positiva pues me va ayudar a mí también a ordenarme también, pero de repente un poco más pensado

Shirley: Claro porque acá esta norma está como que es una norma también de deducibilidad de gastos prácticamente la normativa del 32

Entrevistado 3: claro, pero del 37 también tengo deducibilidad de gastos.

Shirley: así es, entonces sería un adecuado mecanismo de control innecesario probablemente

Entrevistado 3: Innecesaria la duplicidad pienso yo.

Shirley: ya existía ¿no?

Entrevistado 3: Innecesaria la duplicidad. De hecho, tengo un socio que dice ¿qué es de contrabando no? ¿No tiene por qué estar el precio? Completamente ¿no? Y tiene la razón porque en realidad si ya me revisas esto para impuesto de la renta ¿por qué lo tengo que pasar? ¿Porque me lo vas a revisar por precio? pues entonces al precio de la renta no debería presentarte, nada con mi vinculada me voy al 32

Shirley: y si es con tercero me voy al 37. Por último, si quieres verlo así, tiene que precisarlo ¿no? Ahorita todo en

Entrevistado 3: donde aplica todo.

Shirley: entonces ahorita en tu respuesta si es un mecanismo de control

Entrevistado 3: No necesariamente, pienso que es una carga más para el contribuyente

Shirley: es una carga más de trabajo

Entrevistado 3: de lugar de verlo como mecanismo de control pienso que es eso, si lo veo como un mecanismo de control para la administración tributaria si claro, pero es una carga operativa más para el contribuyente,

Shirley: para el lado de ellos definitivamente es una ventaja ¿no?

Entrevistado 3: claro

Shirley: exactamente recaudatorio básicamente

Entrevistado 3: por todos lados, lo veo fácil

Shirley: pasa el test

Entrevistado 3: y de paso, exacto porque no tengo alineamiento claro cómo lo voy a hacer me voy a imaginar que quieres ver a bueno te lo presentó

Shirley: y aparte lo que redacta la norma que incrementa el valor comercial

Entrevistado 3: que incremente, que se evidencia, porque me puede generar valor si, pero no me genera un valor comercial que me ayuda a ser más eficiente, ahorrar costos

Shirley: exactamente

Entrevistado 3: es como, eso no me lo metiste allí, tengo que ver como hago para decirte

Shirley: finalmente eso sí me ayuda a mi lado comercial, o sea recontra descabellado

Entrevistado 3: ósea, si pienso que, vuelvo y te repito como alineamiento perfecto, pero le ha faltado de repente un poco más de revisión para que sea más adecuada para que no lo veas como una carga más

Shirley: y tú crees que en el tema cuando habla acerca de test de beneficio como tal caso beneficio lo que fuere pero tú sabes que a veces incurrimos en costos que son que si iban a incurrir en beneficios pero son potenciales No necesariamente es ahora ¿no? por ejemplo de proyectos hoy por hoy vamos a capacitar a al personal no sé de pronto vamos a traer gente del exterior y vamos a incurrir en un montón de gastos, en alojamiento y todo para que ellos se especialicen porque de acá a un año hay que presentar los anteproyectos de altura

Entrevistado 3: claro

Shirley: en este año fiscal que voy hacer la evaluación de beneficio, bueno pues no habrá un beneficio hoy, pero es potencial

Entrevistado 3: el único beneficio que capacitaste a una persona y la persona sabe ahora que lo va a aplicar en el futuro tengo que inclusive demostrar eso

Shirley: pero como si el test de beneficio se presenta pues éste por cierre

Entrevistado 3: por eso cómo lo voy a aplicar en el futuro tengo ya que decir acá que ahorita, sí ahorita no te voy a poder demostrar exactamente porque no es en el año que recibo el beneficio, lo voy a ver en el futuro

Shirley: ¿eso también será aceptado?

Entrevistado 3: Es una muy buena pregunta y tengo que ver cómo me las ingenió para poderte demostrar que efectivamente en el futuro si lo voy a utilizar y me vas a tener que revisar en el futuro será para que me puedas creer porque...

Shirley: claro, porque hoy por hoy dentro de mi estudio no vas a ver si beneficios tangibles, no lo van a ver, no hay la facturación y nada por el estilo, si esa es la parte también que queda como que en el limbo ¿no?

Entrevistado 3: si porque además es más de lo mismo, empaquetas a veces leyes o ciertas normas que luego no te pones a pensar en la operatividad de cada uno de los negocios, de los distintos negocios que tienen

Shirley: diferentes realidades ¿no?

Entrevistado 3: son diferentes entonces tendríamos que pensar un poco también o sea a la ley de tiene que ir de la mano con el negocio porque o sea no todos van directamente a digamos a tener un gasto allí un cargo solamente por tenerlo

Shirley: claro porque quiere generar algo le va a servir para algo definitivamente

Entrevistado 3: va a servir para algo no va a estar allí para causarte perjuicio no, no, está allí para eso

Shirley: si, pero no como subsiste en la empresa ¿no? ¿Cuál es la razón de ser? ¿No?

Entrevistado 3: claro

Shirley: un poquito claro de pronto habrá casos especiales de planificación fiscal bueno los sonados probablemente no pero no todo es tan en el mismo saco

Entrevistado 3: las compañías saben de alguna manera lo que hacen es revisar sus modelos de negocio en todo caso para ser más eficientes, pero ya ves, dado todas estas normas, guías y lineamientos, sabes qué hay compañía que en realidad cuidan bastante eso, son bastante conservadores

Shirley: claro que no solamente es el tema pues de multa que ofrecen la imagen no solamente la compañía

Entrevistado 3: a veces está portando bastante

Shirley: en el sistema de corrupción y todo lo que escuchas ni hablar, intentan cumplir con todo si como tu bien dices a veces por el lado practico sabes que no me voy a matar documentando lo que me pides este repáralo o sea lo que ha querido SUNAT lo va a lograr porque de cierta manera la gente bajo el látigo siempre razona ¿no? Pero de otra forma también hay una insatisfacción de los contribuyentes de pronto de la inversión propiamente, es decir oye Perú cada día como tú lo dijiste es cada día más complicado ¿no?

Entrevistado 3: es complicadísimo explicarle a alguien en el exterior a veces no entiende, se molestan, no me dejan hacer negocios

Shirley: el country by country ha sido un parto para todas las compañías

Entrevistado 3: ay no, esto ha sido una preocupación enorme

Shirley: hasta el último día porque todo el mundo decía, pero no

Entrevistado 3: y eso evidencia esto mismo de lo que estamos cómo no se organizan es como que si sacaran las normas de manera atropellada por qué tiene que salir ¿no? se mira lo que pasaba con country by country, mucha gente ya había presentado o se había preparado con todo el archivo solamente para que llegue el día y presentes hiciste trabajar a la gente innecesariamente

Shirley: si porque al final cuando estaba metido dentro de la lista de países que ya formaban parte de ese intercambio yo no administro presentar

Entrevistado 3: y bueno todavía no sabemos cómo va ese tema tampoco

Shirley: está en limbo todavía

Entrevistado 3: todavía no tenemos fecha

Shirley: o sea realmente ¿no? Es cuestionable ¿no? Bastante cuestionable

Entrevistado 3: si, si, si está bien tiene que estar el abogado, pero también alguien que tenga noción de negocios

Shirley: ¿aún no recibe ninguna auditoría de precio referencia en relación al test beneficio? ¿Por qué como verías la actitud de la autoridad tributaria su comportamiento?

Entrevistado 3: mira cómo te comenté hemos visto que, por renta por impuesto de la renta, han pedido el test así,

Shirley: no te puedo creer

Entrevistado 3: si

Shirley: es como un requerimiento adicional

Entrevistado 3: un requerimiento adicional, si

Shirley: wuaoo

Entrevistado 3: hay algunos que lo han pedido de manera informal, parece correcto pero tu tratas de tener la mejor relación con el auditor porque pues está revisando ¿no?

Shirley: claro

Entrevistado 3: o sea ya sigue el comportamiento de la auditoria tributaria este caso

Shirley: hay que pedirlo

Entrevistado 3: si porque además como te dije al inicio es parte del foco que tiene la administración tributaria para el 2019, en adelante que es lo que mencionaba

Shirley: que es lo que mencionabas que ya tiene foco en el incremento, en la valorización

Entrevistado 3: y eso es una de sus principales caballitos de batalla

Shirley: tiene para rato entonces

Entrevistado 3: si claro.

Shirley: o sea de acá al futuro esto ¿como ves el cambio finalmente? Podía ver

Entrevistado 3: si, pasan dos cosas o se alinean y vamos a tener la documentación nos vamos a educar o sencillamente pasa lo que tú dices mira es más práctica no tenemos servicios (risa).

Shirley: lo adicionamos.

Entrevistado 3: no creo.

Shirley: perfecto Entrevistado 3, bien muchas gracias por tu tiempo la verdad muy interesante escucharte y, y nada de esta entrevista definitivamente va hacer usada para la tesis en la universidad de Lima dedicado a la problemática del servicio intragrupo como un adecuado mecanismo de control de la deducibilidad de gastos

Entrevistado 3: gracias,

Shirley: gracias a ti.

Anexo 5: Transcripción de Entrevista 4 (Socia de Precios de Transferencia de una compañía de servicios profesionales)

Shirley: Bien y empezamos, bueno, buenos días, el día de hoy he venido a hacerte una encuesta una serie de preguntas en relación a la normativa de servicios intragrupo, eeh básicamente lo que salió pues en diciembre 2016 relacionado al test de beneficios y que está cuestionando un poco la deducibilidad de los gastos como tal. He tratado de diseñar una serie de preguntas primero partiendo de los antecedentes de la problemática como tal y seguidamente la división del cambio propiamente los efectos de la Norma y los actores que participan en este diseño de ahora del test de beneficios y finalmente las limitaciones y una conclusión final. ¿sí? Entonces voy a empezar con la primera pregunta es la siguiente en el caso de costos o gastos por servicios intragrupo ¿cómo era el proceso de deducción de gastos antes de la implementación de esta norma? ¿Qué tipo de documentación usualmente tenían las empresas para sustentar la deducibilidad de gastos? ¿qué limitaciones existían con respecto a esta documentación?

Entrevistado 4: ya, gracias Shirley, bueno antes de que salga el decreto legislativo 13 12 con la reglas no específicas para la deducción de gastos o costos por servicios recibidos de vinculados básicamente el marco general que regía la deducción era el marco general de la ley del impuesto a la renta o sea no había dentro de la normativa del precio de transferencia una sección específica que regule la deducción de esos costos o gastos ¿no? entonces la los contribuyentes hasta antes de la norma de la publicación de esta nueva Norma de la norma 1312, básicamente el marco que seguía el que regulaba eso era el marco de la Ley General de Rentas, donde pues básicamente era el principio de causalidad, principios generales que tenía aplicar el contribuyente para poder acreditar la deducción de costos o gastos por servicios recibidos ¿no? Entonces, sin embargo, eso representaba una limitación para la administración fiscal ¿no? ¿Porqué? porque no te decía específicamente qué tipo de documentación necesitaban tener para poder demostrar esa causalidad, para poder demostrar esos principios que regían la deducción ¿no? hasta ese entonces. Entonces no había digamos elementos ¿no? elementos específicos ¿no? que le permitía a la administración tener una herramienta al momento de acercarse al contribuyente y auditar ¿no?

Shirley: claro

Entrevistado 4: porque era un marco muy genérico, entonces eso era una limitación para la administración, entonces cuando la administración se acercaba a los contribuyentes y pedía pues demuéstreme que ese servicio fehaciente, demuéstreme que este servicio lo necesitas, demuéstreme que este servicio tiene un impacto en tu negocio, demuéstreme que este servicio genera un beneficio al contribuyente, ¿cómo te lo demuestro?, “¿cómo te lo demuestro?” decía. El contribuyente decía “tengo este contrato, tengo esta factura por ahí algunos correos o comunicaciones con las partes relacionadas ¿no? y tengo más” entonces la SUNAT o la administración fiscal pues se veía

Shirley: limitada

Entrevistado 4: limitada, eh frente a esta situación y el contribuyente tampoco no tenía las reglas claras

Shirley: claro

Entrevistado 4: el contribuyente tampoco decía “bueno si no lo dice tú no me lo has dicho” ¿no? “¿que necesito? ¿es suficiente lo que tengo? ¿No es suficiente?” entonces desde mi perspectiva el cambio es positivo, es estricto, pero creo que es positivo para ambas partes ¿no? pero igual es bastante como decía estricto, riguroso.

Shirley: claro

Entrevistado 4: trabajoso, operativo, pero pensándolo desde el punto de vista la administración tenía esa limitación ¿no? esa limitación no le permitía regular o aumentar a los contribuyentes entonces pues básicamente la fiscalización quedaba o sea tenían que preparar documentación ¿no? y el otro punto es que las operaciones de servicios son unas de las operaciones más comunes que hay entre los grupos económicos

Shirley: claro

Entrevistado 4: entonces en el mundo los precios de transferencia de los cargos por servicio intragrupo pues es bastante común ¿no? y nosotros si tú lo ves como visión país ¿no? El Perú tenemos principalmente qué empresas son empresas

Shirley: subsidiarias

Entrevistado 4: subsidiarias, entonces subsidiarias con casas matrices en el exterior lo que está en el mundo precio de transferencia

Shirley: claro

Entrevistado 4: subsidiarias con casa matriz en el exterior entonces usualmente estas empresas van a recibir cargos desde el exterior

Shirley: es lo normal ¿no?

Entrevistado 4: porque es lo normal y es la forma como los grupos económicos se organizan, también

Shirley: es, un sentido económico

Entrevistado 4: totalmente económico, porque el grupo centralista fuera varias funciones tanto el soporte, como de management que generan un valor o generan un impacto en la operación local y por lo tanto tienen que facturar y eso representa un gasto ¿no? Entonces sí lo es así como visión país somos principalmente subsidiarios matrices del exterior y los cargos por servicios

Shirley: es común.

Entrevistado 4: es común, es material de la perspectiva de precio transferencia en cuanto a las transacciones bajo análisis y por tanto la SUNAT necesitaba hacer algo para de todas maneras poder auditar este tipo de transacciones

Shirley: claro, es la limitante como tú bien dices las empresas normalmente tenían pues los contratos, los entregable, hasta ahí pero no son empresas dedicadas al servicio ¿no? normalmente son empresas que tienen otro tipo de score y adicionalmente tiene servicios

intragrupo para manejarse temas estratégicos, lo que fuera no es una empresa de servicios como tal que de pronto tiene un software que llenar actividad para que calculen las horas hombre

Entrevistado 4: claro

Shirley: Por qué no está dedicada a eso no es su giro normal, entonces documentar ese nivel porque es lo que quiere ahora el fisco

Entrevistado 4: claro

Shirley: es bastante complicado ¿no?

Entrevistado 4: si, es complicado pero mira lo que lo que pasa es que hay también la administración fiscal o nuestra normativa local está sumándose ¿no? a lo que sucede a la tendencia global

Shirley: del mundo

Entrevistado 4: Entonces eso tema de los bits, de los nuevos lineamientos de la OCDE si bien no te obliga esos son lineamientos son marco referencial son directrices pero de la práctica usual de cómo los grupos económicos se organizan determinan políticas de precio de transferencia y para lo que son los servicios su política básicamente facturar los servicios en base de Los costos más gastos de alguna manera estos grupos ya parten desde esas perspectivas para lo que son facturaciones por servicios ¿no? basados en lo que son las directrices OCDE ¿no? y lo que también de alguna manera se ha definido en el plan BEPS ¿no? Pues los cargos por servicios en natural que sean al costo, o sea que se facturen en base al costo más gasto más su margen es usual, es más práctico, es la información que tiene disponible en grupo, porque es el costo es la información que sale de sus propios contabilidad ¿no?

Shirley: claro

Entrevistado 4: y quizás pues hay un esfuerzo ¿no? o sea entiendo es un esfuerzo, pero creo que es inevitable

Shirley: tampoco es imposible de obtener de pronto ¿no?

Entrevistado 4: no, lo que pasa es que puede ser que los grupos ya tengan esa información, o sea

Shirley: pero no la facilitan

Entrevistado 4: claro el otro punto es compartirlo ¿no? muchos decían “yo te lo voy a compartir cuando te lo pida la administración”

Shirley: claro

Entrevistado 4: eso otra cosa ¿no? pero o sea el tema si es una carga para el contribuyente local conseguir la información, pero la información y está yo creo que la mayoría de los casos ya la ha trabajado el grupo económico a un nivel pues ya normal Macro Y pues el punto es compartirlo ¿no? llevarlo a la especificación solamente para Perú, lo que necesita Perú ¿no? ¿Qué es riguroso? ¿Porque te piden el detalle de los costos los gastos, los Driver? ¿qué has usado para la distribución? entonces bueno los grupos económicos afuera Te dirán te comparto esto mira lo tuyo me está generando me va a generar un esfuerzo extra porque así quizás no lo tengo de esa forma por lo que yo tengo es demasiado agregado es información

Shirley: muy confidencial

Entrevistado 4: de otros países que involucra a otros países yo te lo comparto cuando

Shirley: te toque en la puerta

Entrevistado 4: te toquen la puerta

Shirley: o sea de pronto que sí, o sea al responder esta pregunta ¿cómo era el proceso antes? Bueno como tu bien dice guiado bajo el incremento de renta, de causalidad fehaciencia y finalmente de la documentación era la básica, lo básico, pero ahora pareciera que quiere ahondar más en el abierto completo de cómo enfrentar estos costos. Perfecto en tu experiencia ¿qué tan relevante o frecuentes son las operaciones servicios

intragrupo dentro del universo total de transacciones dentro del ámbito de precio de transferencia?

Entrevistado 4: muy común, diría en todos los contribuyentes que analizo siempre transacciones de servicios recibidos

Shirley: y relevantes

Entrevistado 4: puede ser pues la segunda transacción ¿no? o sea dentro de lo que es compra, venta, mercadería a segunda transacción

Shirley: segunda fase, primero normalmente somos importadores

Entrevistado 4: importadores de bienes de capital y segunda fase podría en un campo lo que es servicios y regalía

Shirley: lo que es lo fuerte no el famoso management fit, lo que es gestión

Entrevistado 4: hay contribuyentes que solamente tienen esa transacción bajo análisis

Shirley: y punto

Entrevistado 4: y punto, si

Shirley: claro más práctico, pero también es un montón porque es bastante material

Entrevistado 4: es bastante material

Shirley: y es una sola factura todo

Entrevistado 4: así es, así es

Shirley: es complicado

Entrevistado 4: sí, sí, sí

Shirley: sí, es relevante en todo caso

Entrevistado 4: si es relevante y en las fiscalizaciones de precio de transferencia ¿no? de acuerdo a nuestra experiencia pues SUNAT si tiene un poco de atención especial a los servicios y requiere bastante información abundante información

Shirley: claro ¿porque te factura un millón? ¿en base a qué? ¿Que se hizo?

Entrevistado 4: básicamente te desnuda toda la operación ¿no?

Shirley: si, porque yo en mi experiencia es que tuve una fiscalización de management fee y por ejemplo, y si nosotros lo que entregamos fue la parte los sustentos de contratos, correos y creo que 16 files de pura documentación de cada área, nos pidió el informe auditado de como la matriz distribuyó estos hizo los drivers y teníamos el informe nos facilitaron el informe

Entrevistado 4: claro

Shirley: pero no le dimos ahora lo que pide es el abierto total no ese no lo pedí hasta ese momento eventualmente

Entrevistado 4: con que drivers tú haces el cálculo, pero no le pasaste el cálculo

Shirley: no

Entrevistado 4: ahora sí necesita el cálculo

Shirley: ahora si

Entrevistado 4: lo necesita

Shirley: perfecto a partir de lo comentado en el punto anterior en tu opinión ¿era necesario contar con una nueva norma para servicios intragrupo? y si es así ¿Por qué?

Entrevistado 4: sí es mi opinión sí por lo que te comenté al inicio ¿no? si lo veo desde perspectiva país de la perspectiva de la recaudación fiscal y de los procesos de auditoría el aplicar la Ley General de renta ¿no? para deducción para acreditar la deducción o gastos de costos o gastos por servicios era un ámbito muy general pues no había

específico pues las reglas claras oye ¿Qué información necesito? necesitas tener tu contribuyente para acreditarme que este servicio es necesario para tu negocio, no hay una duplicidad con un servicio que ya lo recibes, ¿cómo me lo demuestras?, no había eso

Shirley: claro

Entrevistado 4: entonces yo creo que sí porque provee una herramienta administración y también al contribuyente reglas claras

Shirley: ordenadas se podría decir

Entrevistado 4: reglas claras o sea ya sabes de antemano que es lo que te van a solicitar antes no sabías Y ante la ausencia que pasaba tenías más carga operativa ¿Por qué? porque en ese momento no sabías que le iba a satisfacer a la administración dependía del criterio del auditor que te tocaba

Shirley: Claro si era muy verde

Entrevistado 4: si era muy verde tenías que preparar quizás en ese momento preparar tu fai, recopilar todos tus correos, recopilar todos tus entregables, coordinar con la matriz mientras que ahora ya sabes exactamente ¿Cuáles son las reglas?

Shirley: Sí, pues en realidad es cierto

Entrevistado 4: es cierto, ya sabes las reglas y yo creo que es beneficio a ambas partes no es que el punto sí claro el tema de los costos o gastos esa información es una carga operativa, los grupos no la comparten, pero yo creo que esto va a ir, espero ¿no? evolucionando a mejor Pero al menos ya el contribuyente ya sabe, ya sabe a lo que se expone y si la matriz no te quiere compartir pues elevas la problemática a la matriz y ¿cuál es el riesgo de eso? pero ya lo sabes

Shirley: ya lo provisiona, ¿qué tiene que ver? ¿qué podía pasar? ¿no?

Entrevistado 4: si

Shirley: claro, lo pasa es que esta norma pareciera que fuera más enfocada más a las matrices porque finalmente son ellos los que tienen que dar la información, pero lamentablemente nuestro país como tú me dijiste anteriormente prácticamente la gran mayoría de empresas son subsidiarias. Entonces

Entrevistado 4: no representamos, no somos materiales para los grupos económicos grandes a nivel global ¿no? Entonces pues no nos van a dedicar la atención que requieren que nos dediquen para cumplir con esta norma

Shirley: no

Entrevistado 4: entonces por ahora yo creo que tenemos ver la forma de cómo encajar o sea cómo cumplir al menos la parte del test de beneficios o sea es una parte vital ahí eso se puede trabajar bien localmente

Shirley: que ya viene trabajando finalmente porque igualito como tú dices aplicaba rentas veías como de repente causaba un beneficio de la empresa

Entrevistado 4: Sí pero ahora tú lo tienes que indicar en el reporte local o tener tu propia documentación de que realmente cumples el test de beneficios o sea ya lo tienes que documentar para presentarlo a la administración fiscal ese es el cambio, antes simplemente pues así

Shirley: es quizás real

Entrevistado 4: si claro hacías un check de la documentación de cómo está limpiado con el negocio del gasto y todo eso y ya, pero ahora si lo tiene que documentar entonces si pues al contribuyente local hay una demanda extra o sea no por esfuerzo extra por que si tiene que documentar ¿Cuál es el valor económico para el negocio?

Shirley: justificar ¿no?

Entrevistado 4: lo otro es que si realmente este servicio no lo hubieras contratado de la vinculada hubieses estado desarrollarlo in-house o a contratar un tercero pero el tercero el tema de descartar de que se trate una actividad ligada al accionista o sea que te estén

cobrando cargos por conceptos de funciones que por su naturaleza sólo benefician al accionista y no al contribuyente peruano, entonces esas variables hay que estudiarlas son nuevas ¿no? pero o sea eso es algo que no podemos hacer acá el contribuyente quizás con un apoyo adicional ¿no? y lo que sí demandé el esfuerzo es la parte de los costos y gastos

Shirley: claro, esa parte

Entrevistado 4: parte del cálculo de soportar el monto a deducir

Shirley: o sea las apariencias normales del score de negocio no haría problema es intuitivo. Pues realmente ahí sí existe la operación real fehaciente y va a ver son económicos porque finalmente no estaría en el mercado

Entrevistado 4: Claro si son servicios ligados al score son más tangibles

Shirley: claro, son más tangibles de sustentar el test de beneficio

Entrevistado 4: pero igual ahí quizás lo más dificultoso hacer los costos y gastos como son ligados al alcohol debe haber un montón de estados financieros mini segmentados para poder justificar factura por factura o servicio por servicio

Shirley: también es engorroso ¿no?

Entrevistado 4: eso va hacer lo complicado

Shirley: pero peor eso lo otro no lo que se distribuye, lo que es bajo valor

Entrevistado 4: si

Shirley: ahí sí como que dificulta porque ya es el criterio ¿bajo qué razón se hizo la distribución de gastos? eso complica más creo yo

Entrevistado 4: eso sí y el acceder a esta información del cálculo ¿no? qué es lo que también SUNAT también quiere ver no basta con que en el informe le digas eso me facturan en función al costo Y gasto más un margen del 5 se hace lo tienes que probar

Shirley: sí que está ahí con sus directos crearon planillas

Entrevistado 4: claro

Shirley: su costo, su costo personal como lo asignaste funciona las horas hombre ¿Cuántas horas hombre has cargado al Perú? demostrar eso imaginemos si fuese el Driver ahora luego los gastos indirectos ¿cómo los repartiste? Depreciación

Entrevistado 4: en función o sea a las ventas, ábreme esa información ¿Cuáles son las ventas de Perú? ¿Cuáles son las ventas de otros países que consideraste para tu repartición? y así e ir estudiando cada una de las cuentas hasta llegar a un sustento del margen que estamos indicando en el informe ¿no?

Shirley: terrible, terrible, se viene algo fuerte. Perfecto entonces en tu opinión si era necesario contar con una nueva norma

Entrevistado 4: si

Shirley: de aclaración básicamente pero el tema que te da esta parte que dice si no pasas el test de beneficios el gasto no será deducible ahí para ti está bien eso o de pronto era solamente poner lineamientos decir “Oye tienes que documentar, esto necesito” pero ya el nivel de decir “esto no será deducible” era necesario porque ya digamos estaba en el 37 no que también normaba la deducibilidad de gastos un poco de que ambas normas ahora del 32- A y el 37.

Entrevistado 4: es que, yo veo esta norma de las nuevas reglas para la deducción veo como que o sea son aplicables sólo a precio de transferencia, lo otro es una regla general que aplicaba para todo ahora esto te lo mundo de precio de transferencia

Shirley: ok

Entrevistado 4: Entonces si tú partes de la presunción de la administración de que a través de los servicios nos están pues trasladando utilidades o sea hay alguna medida de edición de la base, eh, pues si es necesario si es necesario

Shirley: puntualizarlo ahí

Entrevistado 4: obvio porque si te van a auditar, o sea yo siempre cuando veo una opinión veo si lo veo positivo ¿no? me pongo a pensar en una auditoría que realmente Cuando entras en discusión realmente tienes una mejor aproximación del riesgo entonces si yo me pongo en la administración fiscal necesitabas y una herramienta para poder si esta operación realmente es real es necesaria lo hubiera pagado cualquier pero independiente si lo hubiera recibido uno mismo o si el monto es razonable, a mí me parece que sí y del papel del contribuyente me parece también bien me parece bien con los conceptos, los conceptos que está marcando estas nuevas reglas, el test de beneficios. Me parece bien porque yo veo el comportamiento de la administración fiscal de los criterios de los auditores y pues es mejor tener todo claro

Shirley: claro les ayuda también un poco a ver si como se dice no es porque yo quiera no es un capricho ahora mi norma lo dice matriz porque me quieren traer lo que me cobra está claramente puesto en una norma ¿no? Bien sea legal, hay que cumplir

Entrevistado 4: así es

Shirley: perfecto bien. Acabamos el primer bloque todo lo que es respecto a los antecedentes y la problemática como tal y ahora pasamos el tema de la medición del cambio propiamente y la primera pregunta es a partir de la entrada en vigencia de la nueva Norma de servicios intragrupo ¿observas algún cambio en el comportamiento de las empresas? de ser así ¿cuáles son esos cambios?

Entrevistado 4: he si hay, a ver primero yo creo que hay una mayor concientización del problema, ¿no? yo creo que lo vería así, o sea hay una mayor concientización en el sentido de que ya el contribuyente ¿no? pues sabe que la administración ha puesto el foco a los servicios ¿no? que hay nuevas reglas para la deducción ¿no? Entonces ya ha ido en la sensación donde que le da más atención a eso. Entonces ya el contribuyente sabe que con una mera factura y un contrato no va a ser suficiente

Shirley: ya por ahí

Entrevistado 4: ya hemos ganado el contribuyente pues ya, ya está pasando a otro nivel, ya sabe que eso no es suficiente ¿no? pero todavía no estamos en el nivel óptimo ¿no?

Shirley: estamos en inicios como que en pañales

Entrevistado 4: si

Shirley: estamos con el susto

Entrevistado 4: yo lo veo que es consciente, pero ¿qué hago? ¿qué hago?

Shirley: bien estamos en la fisca

Entrevistado 4: si creo que todavía el susto ya bueno pide información ¿no? Y eso, pero todavía no hay por ejemplo este análisis del test de beneficios y la documentación de los costos, gastos, oye debería hacerse antes de la declaración de renta ¿no? si realmente bueno está bien yo soy consciente de que lo importante es de que el contrato y la factura no va a ser suficiente tengo nuevas reglas para la deducción me preparo con tiempo

Shirley: claro

Entrevistado 4: ese comportamiento no lo veo

Shirley: todavía

Entrevistado 4: ¿Por qué? porque los contribuyentes o sea yo entiendo los recursos de los contribuyentes son escasos

Shirley: si, tienen prioridad

Entrevistado 4: los equipos no es que hayan crecido los equipos de impuestos, los equipos contables no es que hayan crecido con estas nuevas reglas los equipos se mantienen Incluso se han achicado y los contribuyentes lo que hacen es pues definir prioridades ¿no? Y eso todavía no es una prioridad

Shirley: ok

Entrevistado 4: lo que yo siento es que hay una mayor concientización, pero realmente un cambio rotundo no lo hay

Shirley: todavía no lo sé ¿cuánto va a tomar la tensión quizás?

Shirley: cuando toque la puerta Sunat

Entrevistado 4: cuando toque SUNAT

Shirley: perfecto en tu experiencia ¿qué tan avanzada está la implementación del test de beneficio y la documentación sustentatoria que requiere la nueva norma de servicios intragrupo? ¿las empresas han implementado nuevas políticas? ¿han modificado nuevos contratos, procesos, has escuchado algo al respecto a partir del 2017 que ya está vigente esta norma? ¿Quizás?

Entrevistado 4: Mira sí la norma está vigente desde el 2017 ¿No? todavía es poco tiempo ¿no? digamos poco tiempo porque el año 2017 ha sido un año complicado de bastantes cambios normativos Entonces los reportes del 2017 y las normas presentadas en el 2018 pero también en 2018 hemos presentado del 2016

Shirley: Sí

Entrevistado 4: o sea

Shirley: un poco enredado

Entrevistado 4: todo se concentró en el 2018 luego hemos tenido una representación del reporte país y el reporte maestro Mi pregunta es ¿ha tenido el tiempo? O sea, esa pregunta digamos tiene asidero en un contexto de tanto cambio donde el contribuyente ha metido dos obligaciones cuatro el reporte local 2016, el transporte local 2017, el reporte maestro y el reporte país por país que fue prorrogado, pero ya al final entonces el contexto no ayudado

Shirley: como para que tenga tiempo de hacer estos procesos nuevos

Entrevistado 4: no ha ayudado, yo creo que recién a partir de este año podría ya es un año más regular digamos en cuanto al mundo de precio de transferencia de obligaciones formales pues tenemos una obligación que hay que presentar en junio y luego pues tenemos pues el reporte maestro y el reporte país por país está en Stand By por los temas

de la confidencialidad que todavía el Perú no cumple con un estándar o hasta que no lo cumpla esto se mantiene en standby el reporte país por país pero podría ver el tiempo para que recién creo los contribuyentes tengan el espacio para documentar Pues el test de beneficios y los costos, gastos

Shirley: las políticas también finalmente al inicio de la operación de qué parte por ahí cuentas claras

Entrevistado 4: claro desde que te llega una factura eso que el que te lleva una factura anual eso es bastante no te permite anticipar de mucho ¿no? Entonces yo creo que ahí pues Habría que ver el tema cambiar quizás el plan de facturación o pues sí saben que te vas a facturar de forma anual anticiparte si ya sabes que vas a tener una provisión de gasto de tanto pues prepararlo con tiempo toda la documentación antes del test de beneficios Los costos gastos todo y ir elevando todo eso la matriz antes de que te envíe la factura porque si tú en la documentación del test beneficios sabes “oye mira que me hagas a facturar por estas actividades pero estas actividades yo ya las tengo acá” ¿cómo voy a sustentar que realmente el valor agregado que tú me das? si yo ya tengo esa actividad, demuéstreme, demuéstreme, ¿Cuál es la diferencia? luego la actividad del accionista tú me estás facturando o por el tema por el tema de una auditoría de control una auditoría control ¿cómo voy a sustenta tiene valor para el negocio local?

Shirley: es tu revisión

Entrevistado 4: es tu revisión para darte cuenta si tu operación está en riesgo y todo ello, pero esas anticipado hay que hacerlo dentro del año porque cerrado de año es más difícil hacer cambios y hablar de ajustes en declaración de renta a nadie le gusta

Shirley: es como no se

Entrevistado 4: el impacto que tiene en el pago de las utilidades de los trabajadores, Los CFO y CEO es si hoy día tiene idea de la utilidad de lo que se pagar a los trabajadores, de hacer cambios, en ese momento se puede hacer, pero ya es más implica una mayor discusión

Shirley: claro y sobre todo en empresas que son multinacionales normalmente a inicio de año siempre preparan los Forescat ¿no? los gastos ya sabrían que gastos se vienen desde inicio ya se vienen gasto de regalías

Entrevistado 4: claro

Shirley: no se de asistencia técnica lo que fuere bien, pero vamos a ir documentando toda la razón. Perfecto, crees ¿qué hacia el futuro la implementación de esta norma genere cambios adicionales en el comportamiento de las empresas a los ya mencionados de pronto? y de ser así ¿Qué cambios esperas del comportamiento propiamente de las empresas con esta norma?

Entrevistado 4: bueno está en línea con lo que te comentaba ¿No? pues o sea sí lo miro de una manera positiva digamos va a obligar a que las compañías planifiquen mejor la documentación de su test de beneficios y de los montos que se toman para la deducción ese Debería ser el camino si es muy dificultoso eso o sí para hacerlo hay riesgos puede ser que la matriz determine pues mira

Shirley: no lo cargo

Entrevistado 4: no lo cargo, no lo facturó o vean otras alternativas ¿no? Entonces yo creo que sí y al final pues a ver costo beneficio

Shirley: que me sale más caro

Entrevistado 4: recursos para documentar depende de toda la carga de servicios ¿no? Lo otro pues el tema de que también hay servicios para la matriz que son de alto valor agregado, pero cuando tú analizas la norma ves que es muy difícil sustentarlo de alto valor agregado, pasarlo bajo valor quizás pues eso es un cambio que puede ser razonable quizás pasar el bajo valor no implique más que una diferencia en el margen ¿no?

Shirley: el ajuste del 5% te refieres

Entrevistado 4: si

Shirley: por último, pierdas ahí un poco

Entrevistado 4: sí lo puedes asustar localmente se puede ser el reparo en la deducción por ese excedente sobre el 5 ¿no? pero hay algunos grupos que se resisten, porque dicen “ no, si es de alto valor”

Shirley: claro

Entrevistado 4: “bueno pruébalo entonces documental o qué es de alto valor” porque de acuerdo a la norma muy difícil lo veo acá están los criterios muy claros

Shirley: el reglamento que salió en diciembre dice claramente cuáles no son

Entrevistado 4: Sí

Shirley: o sea lo específica

Entrevistado 4: Sí, entonces o sea veo que se puede suscitar ahí varias aristas

Shirley: cambios de pronto en estrategias de gasto multinacionales

Entrevistado 4: en estrategias multinacionales, revisión de sus políticas. lo que es alto valor quizás pasarlo a bajo valor para que no vaya a dar problemas si ya está, ya está ¿no? si me lo va a aceptar mejor bajamos todo al 5 de ahí sí ven que es muy dificultoso o no quieren abrir la información

Shirley: provisionas

Entrevistado 4: y después van a decir no, repárate el gasto, repara el gasto, no lo tomes ¿no? No tengo toda la documentación para darte otra salida o cuáles son pro fisco ¿no? Lo otro es evaluar toda su política de precios de transferencia ¿no?

Shirley: como está repartida

Entrevistado 4: cómo están las transacciones no quizás pues una regalía, No mira si yo digo que es muy alto valor agregado lo que te doy, pero no puedo demostrártelo y quizás con una regalía puedo cubrir todas estas prestaciones que yo digo, entonces te facturó una regalía y ya no te facturó servicios. O sea, son alternativas

Shirley: que van a buscar definitivamente

Entrevistado 4: que van a buscar o te van a tener que evaluar si es que el grupo económico percibe o ya paciente que esta carga de documentación e información qué tiene que ir entregando porque es algo anual

Shirley: si ni siquiera

Entrevistado 4: es una obligación anual

Shirley: tiene que tener el ejercicio fiscal

Entrevistado 4: el ejercicio fiscal

Shirley: si, la fisca te viene al año y tienes que tenerlo y si no es una declaración jurada que va a tener

Entrevistado 4: si

Shirley: bien, bien, perfecto Entrevistado 4 para seguir el siguiente tema ya son ya en este caso los efectos de la norma propiamente en el comportamiento de los factores específicos quiénes participan en esta declaración del test de beneficio y como primera pregunta ¿cómo crees que esa norma afecta en el comportamiento del área contable de la empresa?

Entrevistado 4: del área contable del contribuyente yo creo que, que, si no si es que vamos por el escenario no de que tenemos un contribuyente que ya es consciente del cambio y de que tiene tomar una acción frente al cambio puedes establecer un proceso de control interno que involucraría todas las áreas que participan en toda la cadena desde que te mandan la factura del procesamiento de la factura las órdenes de compra todo eso, ¿no? Y si por ejemplo el área contable no registraría la transacción digo si no es que no cumplen

Shirley: con el entregable

Entrevistado 4: todos los requisitos, no es necesario tener todo en ese momento pero si el monto es la área contable define este es el monto ¿Cómo acreditó la dirección de un montón? Pásame el contrato, pásame la factura, pásame el cálculo de los costos y gastos y un detalle de las actividades

Shirley: mínimamente

Entrevistado 4: mínimamente

Shirley: y con eso recién te registras

Entrevistado 4: es como un candado principal candado te registras pasó el candado, pero sabemos que quizás no sea suficiente

Shirley: claro, pero al menos

Entrevistado 4: El otro es que tengas todo que te manden de afuera el contrato, la factura, los costos y gastos que sustentan el monto, los drives de la locación, la hoja de cálculo completa de cómo Eso sale el contribuyente en todos los países, los entregables claveles ¿no? que sustentan las actividades que dicen en tu factura ¿no?

Shirley: si

Entrevistado 4: y que te haga una confirmación de que esto no es reactividad accionista no hay duplicidad

Shirley: esto del test básicamente desde el inicio de la cadena

Entrevistado 4: así es

Shirley: podría afectar esa manera ¿no? si es así porque quieren cambiar la mentalidad

Entrevistado 4: sino todo va a seguir igual

Shirley: porque tú sabes que las compañías multinacionales normalmente lo que se registra prácticamente es automático se registra y pun se paga

Entrevistado 4: así es

Shirley: porque como son entre grupos se manejan

Entrevistado 4: esos candados Por qué es un riesgo si no si no cumples con eso tienes un riesgo de deducción

Shirley: exactamente. Perfecto, bien y ¿cómo crees que esto afectaría o afecta el comportamiento de la matriz de la empresa? en caso de nosotros que tenemos muchas subsidiarias ¿Cómo afecta el comportamiento de estos factores específicos en el que es la matriz?

Entrevistado 4: la matriz, yo creo que ahí va a requerir un cambio encuentra transferencia ¿no? básicamente creo que ese es el elemento clave transparentar realmente lo que dice tu contrato es lo que realmente estás prestando ¿no? hay una consistencia entre tu contrato y la realidad es lo primero pero pues el tema de que ya hacer el test de beneficios y lo que implica un paso adicional y la apertura de la información contable de la matriz que lo ideal sería que te abran toda la información con respecto a los centros de costo están involucrados en la factura que te envían

Shirley: claro más transparente

Entrevistado 4: la transparencia es vital porque con este convenio de asistencia administrativa mutua básicamente las puertas están abiertas para las implicaciones Fiscales para que crucen información y para que validen pues sí lo que hicimos por acá, tenías dinero por allá, si cruzas ¿no? toda la información entonces las matrices tienen que ver de acuerdo a sus políticas su cultura hasta qué nivel vas a regalar toda la información antes de una auditoría de precios de transferencia

Shirley: sabemos que con las auditorías abren la información

Entrevistado 4: ya sabemos la abren, quizás no tanto detalle pero si la abren la información

Shirley: sí porque finalmente como dices tú estamos para participar son por parte de miembros de la OCDE pero las reglas deberían ser para todos por igual que una regla cada, otra regla, ya es diferente o sea todo debería ser uniforme finalmente si todos perteneciéramos a OCDE probablemente nuestras matrices estarían inmersas allí sabrían claramente que este procedimiento es diferente porque finalmente es la misma información que van a pedir tanto físico como mi fisco

Entrevistado 4: si

Shirley: quizás por allí también no sé si alguna vez has escuchado porque está bien la norma pero no era ahorita de pronto teníamos primero pertenecer a poner estándares y después ya luego porque ya eso cae por sí solo si es que tiene, tiene puerto información porque pertenece OCED ya prácticamente está abierta ya lo otro es una consecuencia que básicamente dice oye perteneces ya pues hay que cumplir el test de beneficios sí o sí escuchados y me dice oye está bien pero quizás no es el momento hoy por hoy, porque horita ya el contribuyente viene siendo afectado muchísimo por tratar de documentar y sustentar el caso real y todo ahora con esta norma adicional

Entrevistado 4: de los costos y gastos

Shirley: entonces peor, bueno es este es parte también lo que digan escuchando bueno, en fin

Entrevistado 4: es que varios de los cambios se sumaron pues para de alguna manera por un contexto político

Shirley: también

Entrevistado 4: entonces aprovechar el momento y meter todos los cambios en una no hay otro digamos que han pasado por una experiencia digamos mucho más traumática qué es el tema de sexto método para commodities

Shirley: peor

Entrevistado 4: años y años han pasado en regulares o acá lo metieron en 2016 quizás no hemos estado preparados ha habido cambios en el tiempo respecto a esa norma de la deducción lo último fue en 2018

Shirley: claro en diciembre, Pero bueno o sea yo creo que es la tendencia no sé si en ese momento igual iba a suceder

Entrevistado 4: igual iba a suceder

Shirley: perfecto ¿Cómo crees que esta norma afecta el comportamiento del CEO, del CFO de la empresa? ¿crees que la implementación de la norma antielusiva puede influenciar de alguna manera en este punto? ¿Existe alguna preocupación adicional? ¿Quizás?

Entrevistado 4: si depende de la materialidad, depende de la materialidad del servicio lo que hay que ver ahí Es que él CEO, el CFO dado esta norma antielusiva es más consciente creo de los riesgos a los que se puede exponer si es que realmente esta transacción no cumple con todo el soporte económico y el test de beneficio es la documentación

Shirley: básica

Entrevistado 4: que te estudia es el soporte económico la racionalidad económica de pagar por ese servicio entonces estamos hablando de mucho de mucho dinero material que sí te va a afectar tu base imponible definitivamente si tiene que ver el CEO ¿quién nos presta el servicio? ¿porque estamos pagando esto?, ¿que contrató tenemos?, ¿qué documentación fehaciente tenemos de sustento?, el servicio ¿quién lo brinda? ¿Lo brinda la empresa qué estructura tienes empresa? o ¿solamente te lo factura y lo brinda otra?

Shirley: claro es un interlocutor y punto

Entrevistado 4: por aprovechar un poco de retención porque sabes que con ese país tiene convenio

Shirley: son estrategias fiscales

Entrevistado 4: son estrategias fiscales, alguna estrategia fiscal atrás de eso

Shirley: no una razón de negocios como tal

Entrevistado 4: o sea puede haber una razón de negocios, pero puede ser que en el medio de la transacción haya una estrategia fiscal ahí para bajar

Shirley: la carga impositiva

Entrevistado 4: la carga impositiva

Shirley: si podríamos decir que si existe un cambio de pronto de preocupación de involucramiento porque sabes muy bien que las matrices normalmente dicen bueno te voy a parar pagando y se acabó no puedes cuestionar mucho porque finalmente la matriz lo tienes que hacer

Entrevistado 4: elevas el riesgo ¿no?

Shirley: pero está bien te lo provisiono, pero por si acaso no tienes todos esos requisitos esto pagara para tu 5% inclusive tan terrible que podría ser inclusive como tú dices mucha afectación porque puede ser que tu hayas hecho retención a esa operación no te lo reconozca por precio de transferencia

Entrevistado 4: y pagaste la retención y nadie te la va a devolver

Shirley: justo por acá también por precio de transferencia también podría hacerte una retención tendría triple cuchado por ahí que por un lado tienes la retención que ya la perdiste por otro lado ajuste de precios de transferencia por el valor

Entrevistado 4: no, no, no, primero el análisis de la deducción y ya tú lo reparaste

Shirley: ahí queda

Entrevistado 4: ahí queda bien ya no, no afecta la retención en renta lo que pagaste por la retención no te lo van a devolver difícil hay que pelear

Shirley: lo sería doble. Perfecto, entonces si habría una afectación en su comportamiento, en definitiva

Entrevistado 4: depende de la materialidad, si el CEO y el CFO ven evaluación de riesgo, si yo creo que depende mucho la materialidad de servicios

Shirley: o de pronto servicios como que dice quiero ver mis estados financieros para que no afecte mis estados financieros cumplen con el test de beneficios no sé qué te digan”

Entrevistado 4 quiero que por favor me validez antes de cerrar mis estados financieros u que diga que cumple el test de beneficios “no se Quizás por esa vía quieres asegurarte que un tercero a mirado finalmente se cumplió

Entrevistado 4: un cruce ¿no? con otra opinión de afuera no te vea si realmente esos servicios tienen sentido si puede ser una, digamos una acción

Shirley: realmente conocen el tema ellos son muy financieros

Entrevistado 4: claro ven riesgos matrices de riesgo, pero pues era a través de los estados financieros no poner algún tipo de semáforos ahí que indiquen oye aquí en estas cuentas que tengo con la matriz que son gastos en un tema de riesgo de deducción

Shirley: claro, podría también pedir ahí una opinión

Entrevistado 4: Sí yo creo que sí, sí podrían pedir una opinión en realidad los gerentes generales cuando ven que son gastos fuertes y no, no les hace sentido ellos ya

Shirley: lo cuestiona

Entrevistado 4: ya lo cuestiona no tienen que esperar las reglas no esperan las reglas de SUNAT

Shirley: no, no, no

Entrevistado 4: no ya de aquí hay un riesgo, acá no, está afectando la operación local y encima hay un riesgo de...

Shirley: por eso una herramienta adicional tal vez ser para ellos de alguna manera

Entrevistado 4: pero lo elevan ¿no? porque cuando ya son subsidiarias el riesgo es del grupo el riesgo es de la matriz

Shirley: lo que se va a llevar no va a ser nada si no esté deducible

Entrevistado 4: la matriz ya lo importante es que, que los CEO y lo CFO eleven estos riesgos a tiempo

Shirley: perfecto, bien ¿cómo crees que esta norma afecte el comportamiento de los sucesores de precios de transferencia? ¿cómo te afectado de manera significativa?

Entrevistado 4: de manera pues primero el entender porque el, ¿porque el cambio? ¿porque ponemos esto? ¿porque tiene eso? es parte del análisis que nosotros tenemos que hacer como asesores y luego ya la implementen, por ejemplo, ver qué pasa en otros países Colombia ¿cómo hace? México y estamos por ahí no lo es muy diferente

Shirley: tampoco es descabellado

Entrevistado 4: no, no es descabellado más bien nos estamos hay en Canadá también tiene este tipo de reglas similares, México, Colombia momento cuando estamos viendo entonces ya eso te ayuda pues a digerir mejor la razón de porque tenemos ese tipo de reglas tan específicas, tan rigurosas ¿no? para países como los nuestros ¿no?

Shirley: perfecto, ¿Cómo crees que esa norma afecte el comportamiento de la autoridad tributaria?

Entrevistado 4: Yo creo que es la dota de mayores herramientas para poder auditar a los contribuyentes, pero también los contribuyentes como te digo ya saben ex antes lo que te va a pedir tú tienes una norma que te regule el tipo de documentación que tienes que tener Entonces el contribuyente el que hace bien la tarea

Shirley: no va a tener problemas

Entrevistado 4: no va a tener problemas, ya de alguna manera te has anticipado, por eso yo lo veía en un escenario más positivo que antes porque si no teníamos a la regla general que tenía la regla de causalidad pero que no te decía qué documentación tienes que tener

Shirley: claro era muy abierta

Entrevistado 4: muy abierta ahora está bien, pero las dota de mayor herramienta del auditor, pero también es información que podría prepararlo con anticipación el contribuyente y con eso

Shirley: tranquilamente no tendría inconvenientes

Entrevistado 4: no tendría inconveniente no se genera esta controversia o esa desalineación que antes había porque el auditor esperaba mucho más y el contribuyente no hacía nada

Shirley: Claro la física después de 3 años, 4 años

Entrevistado 4: ¿no? Recién ahí

Shirley: ponte a rebuscar

Entrevistado 4: así es, entonces yo creo que ahora los temas están alineados

Shirley: Perfecto, bien en tu opinión ¿Cuáles pueden ser las limitaciones dificultades esta nueva normativa?

Entrevistado 4: yo creo que carga operativa para el contribuyente básicamente para demostrar la carga operativa, para el contribuyente la Data de información para test ¿no? el tema de los costos y gastos es lo más complicado porque si es un servicio recurrente para hacer el test de un año vas a ser una actualización de test, pero ese tema de los costos y gastos hacer algo periódico y que lo deberías ir soportando por factura

Shirley: eso podría ser la limitación

Entrevistado 4: Entonces yo creo que el tema es la carga operativa

Shirley: más que todo eso porque somos subsidiarios la gran mayoría

Entrevistado 4: sí, sí

Shirley: perfecto la pregunta final en tu opinión ¿es la norma de servicios intragrupo un adecuado mecanismo de control de la deducibilidad de gastos? ¿Por qué?

Entrevistado 4: yo creo que sí, yo creo que sí para deducir gastos por servicios yo creo que sí porque básicamente no deberías deducir un gasto sino es que no cumples el beneficio no cumples un test de beneficios Entonces es ¿qué es el test de beneficios? el servicio es deducible siempre y cuando cumpla el test de beneficio y tienes determinada documentación, esas son las reglas Entonces, el test de beneficios es un análisis conceptual del beneficio y todo ello, entonces yo creo que en la medida que hagamos en análisis podemos soportar toda esa deducción

Shirley: Ok

Entrevistado 4: ahora que se generen cambios en función a eso y que digas ya no deduzco me reparo esta parte, eso no está pasando todavía

Shirley: claro

Entrevistado 4: puede ser que haya ciertos riesgos que se identifiquen hacer el test, pero todavía no se están tomando las medidas correctivas

Shirley: lo identifican

Entrevistado 4: lo identifican, pero lo dejan ahí

Shirley: hasta que te tocan la puerta

Entrevistado 4: hasta que te toque la puerta

Shirley: entonces sí y no

Entrevistado 4: sí, para detectar el riesgo, pero si realmente eso disminuye el gasto no lo estoy viendo en la práctica

Shirley: como que no hay un cambio

Entrevistado 4: no cambio práctico no

Shirley: conceptual

Entrevistado 4: es un cambio conceptual que te evalúa el riesgo, pero no es un cambio práctico ¿Por qué? Porque la carga operativa no lo hacen a tiempo, a veces lo hacemos después de rentas, ¿Qué pasa si lo haces después? nadie va a corregir nada no te está cambiando el gasto ¿no? ¿Sabes a qué te tienes? Si, mejor, ¿sabes? si, mejor no es que lo hacen poner ahora o sea Perdón los gastos por servicios no los estás reparando esperarías SUNAT eso

Shirley: claro ¿con este cambio? Sí

Entrevistado 4: esperarías esto no es todo, pero creo que no

Shirley: bien,

Entrevistado 4: muchas gracias por todo

Entrevistado 4: gracias Shirley

Shirley: a ti gracias, se acabó la entrevista

Anexo 6: Transcripción de Entrevista 5 (Gerente de Precios de Transferencia de una compañía de servicios profesionales)

Shirley: bueno, ante todo buenas tardes. Bueno el día de hoy lo que vinimos a ser Entrevistado 5 es una entrevista acerca de la normativa de servicios intragrupo, básicamente la que salió en diciembre del 2016 relacionada al test de beneficios, bien, hemos partido la entrevista en cuatro bloques inicial acerca de los antecedentes ¿Cómo está la norma antes? ¿Cómo se venía trabajando la medición del cambio? Es decir ¿cómo está afectando a las compañías los defectos en la de la norma en los actores específicos? culminamos con las limitaciones y finalmente la pregunta de opinión general, Ok. entonces la primera pregunta al respecto es en el caso de costos o gastos de servicios intragrupo ¿Cómo era el proceso de deducción de gastos antes de la implementación de esta Norma? ¿Qué tipo de documentación usualmente tenían las empresas para sustentar la deducibilidad del gasto? ¿qué limitaciones existían con respecto a la documentación?

Entrevistado 5: bueno el proceso era bien simple la verdad, antes sólo se lo tomaban como gasto deducible, recibían probablemente las facturas ya sea entre las compañías de vinculadas de locales o venían las facturas de la matriz y se me ocurre el ejemplo claro del management fee, por ejemplo, lo registraban en la contabilidad, lo devengan y todo allí acababa o sea no tenía mayor proceso formal, ni mucho tema administrativo de revisión de contratos o lo único creo que se fijaban bastante era en la fehaciencia de que haya existido ¿no? pero incluso hay compañías que ni eso a veces se lo tomaban como gasto lo deducían y allí acababa, la documentación que tenían antes que todavía siguen manteniendo algunas empresas, no es mucho el cambio pero creo que antes ahora sí se están poniendo más las pilas pero antes de verdad factura de hecho..

Shirley: contrató quizás

Entrevistado 5: contrató quizás como tú dices hay veces que ni siquiera el contrato lo tenían firmado y ya, esa era la única documentación la fija documentación eran las facturas que sólo se registraban

Shirley: y de pronto los pagos, la transferencia bancaria

Entrevistado 5: exacto, si exacto

Shirley: finalmente la matriz lo que te mandaba la factura y tenías que aceptar porque era subsidiaria

Entrevistado 5: claro mi matriz me lo mandó y ya

Shirley: hay que pagar

Entrevistado 5: hay que pagarlo

Shirley: perfecto, bien en tu experiencia ¿qué tan relevantes o frecuentes son las operaciones de servicio intragrupo dentro del universo total de transacciones dentro del área de precio de transferencia?

Entrevistado 5: no, es bastante común de hecho

Shirley: ¿qué tan relevante? ¿Material?

Entrevistado 5: sí, haber es bastante común tener servicios intragrupo entre las empresas sobre todo esto de management fee y servicios administrativos de Back Office y se ven bastante, casi todas las empresas tienen algún tipo de servicio, este... y si es los montos son grandes ¿no? depende de cada empresa de qué es grande para cada empresa también pero sí es bastante relevante

Shirley: es relevante. Perfecto a partir de lo comentado en el punto anterior en tu opinión ¿era necesario contar con una nueva norma para servicios intragrupo? ¿Por qué?

Entrevistado 5: sí yo creo que sí era necesario ¿Por qué? porque por una parte en la teoría es que le Perú está intentando ser miembro de la OCDE y por ende sabes que la OCDE

tiene ciertas pautas acerca de varios temas de precio de transferencia y una de las cosas que también ataca ellos son el tema de regularizar el tema de servicios intragrupo, entonces creo que la intención de sacar una norma aquí en Perú también es acercarnos un poco a cumplir todos estos estándares que exige las guías de la OCDE todo esto de las acciones BEPS y además eso como que cada vez hay más transacciones o se nota mayor importancia en el Perú en transacciones entre vinculadas del exterior o sea hay una globalización y todo el Perú está tomando fuerza en eso ¿no? y por otro lado también creo que era necesario porque se sentía que podía haber algún abuso de parte de los contribuyentes al tomarse deducible gastos que no tenía sustento

Shirley: sin mucho sustento

Entrevistado 5: mucho sustento entonces creo que por una parte también los mismos contribuyentes son como culpables que cada vez sean más estrictos o haya más cosas que

Shirley: los obligues de alguna manera documentar a preocuparse por lo que van a registrar básicamente porque la matriz ya aceptó tampoco

Entrevistado 5: si, pues

Shirley: en tu opinión si era necesario ¿Por qué? porque inicialmente las empresas estaban acostumbradas a manejar todo muy light

Entrevistado 5: si, si, si había un poco de abuso y aparte el tema de que también estamos en línea a lo de OCDE.

Shirley: perfecto, bien Entrevistado 5 la siguiente pregunta va ya en función a la división del cambio, a partir de que la nueva norma de servicios intragrupo ¿observas algún cambio de comportamiento de las empresas? de ser así ¿cuáles son estos cambios?

Entrevistado 5: sí, sí noto algo algún interés de parte de las compañías de tratar de cumplir con la norma ¿no? incluso hay contribuyentes que están interesados en contratar los servicios de nuestro de los auditores de las compañías consultoras para apoyarlos en el proceso de toda esta documentación que exige la norma ¿no? tanto no sólo el test de beneficio sino también de cómo hacer su distribución de los costos

Shirley: inclusive hasta esa aparte

Entrevistado 5: Sí, entonces sí pero también tenemos de todo no... hay clientes que sí son como que bien pegaditos a la letra hay clientes también con todas sus obligaciones estar bien acordes con las pautas que indican esta norma y SUNAT, pero hay también algunos bien relajados así que todavía no es que le dé mucha importancia y no, pero nosotros siempre tenemos que advertirles

Shirley: que hay un riesgo

Entrevistado 5: de desconocimiento de la parte

Shirley: del gasto

Entrevistado 5: del gasto

Shirley: perfecto, si habría un cambio de pronto ¿alguna preocupación?

Entrevistado 5: si

Shirley: pero no tan fuerte, en algunos sí

Entrevistado 5: en algunos y en otros siempre de todos los responsables

Shirley: y listo esperan a que le toquen la puerta

Entrevistado 5: y los más relajados

Shirley: perfecto, en tu experiencia ¿qué tan avanzada está la implementación del test de beneficios y la documentación sustentatoria que requiere la nueva Norma de servicios intragrupo? ¿las empresas han implementado nuevas políticas? ¿han modificado contratos, procesos? o sea ¿qué has visto?

Entrevistado 5: creo que si nos han tocado la puerta para que nosotros los apoyamos Tienen interés de que sus papeles estén en orden, sí de hecho hay un cambio están formalizando, todos están revisando bien la parte de contratos de cómo viene la cláusula donde te dice cuál es el monto que le va a facturar, ya como que se meten más a saber si

hay un monto fijo y ¿porque me está facturando un monto fijo? ¿cómo ha llegado a ese monto? Hay el respaldo del costo margen se fijan ahora en los contratos y también creo que están preocupados y nos están tratando de contratar para que podamos nosotros en nuestra opinión decir si es que realmente cumplen con todos los requisitos del test de beneficio a ver si nosotros creemos que es una actividad duplicada, del accionista...

Shirley: accionista

Entrevistado 5: accionista, todo esto es un poco subjetivo entonces quieren un apoyo de un tercero para ver. Yo creo que sí de hecho que son los clientes más preocupados o sobre todo los que tienen un monto fuerte

Shirley: material

Entrevistado 5: representativo material para su compañía ahí es donde ponen

Shirley: el foco

Entrevistado 5: el foco

Shirley: perfecto bien ¿crees que a futuro la implementación de esta norma genere cambios adicionales en el comportamiento de las empresas a los ya mencionados? de ser así ¿qué cambios esperas?

Entrevistado 5: o sea, decir que depende también mucho de qué tan rigurosa sea la SUNAT en evidenciar con las compañías estén cumpliendo con el test beneficioso, con los requisitos para la deducibilidad. Si SUNAT no le pone ojo y solamente ha lanzado una norma y se ha quedado ahí en papel, de repente no va a ver cambios porque los contribuyentes van a decir “ah no están fiscalizando eso como que van a perder interés “pero si es que realmente la SUNAT comienza a ser bien minuciosa en las revisiones y fiscaliza y solicita el test de beneficio, yo creo que sí las compañías van a estar más preocupadas en tener toda esta documentación de soporte que solicita la administración tributaria, pero también como que les va hacer incurrir a las empresas a que tengan mayores esfuerzos administrativos

Shirley: auditores de pronto

Entrevistado 5: y la gente misma de la empresa también porque tienen que también lidiar con las subsidiarias que están fuera que mandan servicios y que de repente o la matriz ellos no entienden porque tienen que dar esta información de costos, gastos, agregado como que no entienden mucho la normativa peruana entonces tiene que también hacer un esfuerzo adicional en explicar e incluso a veces nos llaman a nosotros para nosotros explicarle a los de afuera

Shirley: un poco para que crean que no es un capricho es una norma. Entonces si a futuro podría haber un cambio, pero pareciera si le tocan la puerta

Entrevistado 5: sí

Shirley: bien en los efectos de la norma en los comportamientos de los actores específicos ¿crees que esta norma afecta el comportamiento del área contable?

Entrevistado 5: Sí porque creo que también va a tener que lidiar mucho más con las áreas dentro del mismo de la empresa porque tienen o sea como que el área contable debería de asegurarse de que el servicio que sea prestado, entender bien que lo que dice está contando realmente venga con la factura como que con el concepto adecuado que eso también conversé con el contrato para que todo esto puede estar en línea

Shirley: alineado

Entrevistado 5: claro todo este cómo que concuerde para poderse tomar la deducibilidad

Shirley: Perfecto entonces como que sí habría un compromiso de mayor esfuerzo para el área contable para probar que este servicio tiene la documentación sustentatoria suficiente. Bien y ¿cómo crees que afecta el comportamiento de la matriz de la empresa cuando se trata de esos servicios intragrupo? ¿crees que hay un cambio en su comportamiento?

Entrevistado 5: bueno tiene que haber un cambio ¿no? porque o hacen o tienen el riesgo de que acá no puede ser deducible porque la matriz no solamente la matriz ¿no? las

contrapartes que participan de esta transacción del servicio tiene que estar dispuestas a poder proporcionar la documentación porque finalmente es una documentación que lo necesita el contribuyente peruano pero la responsabilidad que tienen está en las contrapartes ¿no? ellos son los que tienen como que el detalle de estos costos y gastos que incurre para la prestación del servicio

Shirley: perfecto ¿crees que esta norma también afecta el comportamiento del CEO y el CFO de la empresa? ¿Crees que con la implementación de la norma anti elusiva puede influenciar en este punto?

Entrevistado 5: sí creo que van a estar más interesados y más metidos en ver que se está pagando ¿no? por servicios intragrupo y ver que no sea algo que sea humo porque puede ser que lo interpretan como una

Shirley: liberalidad

Entrevistado 5: exacto y ahora con esta norma antielusiva que pueden tener responsabilidades después los directores de las empresas, yo creo que sí van a estar más interesados en conocer la norma, en entenderla y ver que en la práctica en la compañía se esté acorde con, con lo que

Shirley: claro muchas veces no son especialistas, pero quizás podría contratar a un tercero para que podría revisar si lo que están declarando es lo correcto, está soportado. Perfecto ¿crees que esta norma afecte el comportamiento del asesor de precios de transferencia del precio de transferencia, en este caso tú? ¿Ha afectado el comportamiento de los auditores esta nueva normativa?

Entrevistado 5: o sea para nosotros bien porque hay más trabajo y tenemos que apoyarlos en ver si es que se les puede tomar como deducibles y ser sinceros de que si es un beneficio para el accionista ya no lo puedes deducir entonces por una parte esto va hacer que las consultoras tengan mayores

Shirley: servicios

Entrevistado 5: otra gama de servicios que antes no la teníamos entonces sí

Shirley: de hecho, afecta

Entrevistado 5: Con el impacto

Shirley: Y ¿cómo crees que afecta en el comportamiento de la utilidad tributaria en este caso?

Entrevistado 5: también afectarán la utilidad tributaria por el tema de desconocimiento el gasto mayor

Shirley: mayor recaudación te refieres

Entrevistado 5: si

Shirley: Ok. En cuanto a limitaciones en tu opinión ¿Cuáles podrían ser las principales limitaciones, dificultades o los problemas de la nueva normativa?

Entrevistado 5: esto que decía que de repente las contrapartes no van a estar dispuestas a ser tan abiertas en la entrega de información

Shirley: Eso parece lo más grave de pronto y por otro lado el lado contribuyente de la carga administrativa

Entrevistado 5: recarga el contribuyente claro

Shirley: bien, bien, una pregunta final ya para terminar en tu opinión ¿es la norma de servicios intragrupo un adecuado mecanismo de control de la deducibilidad de gastos? si es así ¿Por qué?

Entrevistado 5: a mí me parece que está bien pero tiene también algunas cosas que todavía deberían de aclarar o como que la SUNAT debería de ayudar para entender mejor la Norma este es sobre todo porque hay veces o en algunos casos tenemos como qué es discrepancia de lo que es valor de mercado con deducibilidad, la norma te dice por un lado que para evaluar los servicios intragrupo puedes utilizar cualquier metodología que se adecue mejor a la transacción que vas a analizar pero también como que te mete adentro la parte deducibilidad y ahí también te obliga a que sea el costo más margen,

entonces por acá te está obligando a un costo más margen, que en teoría entonces sería un solo método y por acá que te deja la gama abierta que puede ser el mejor método

Shirley: un solo método

Entrevistado 5: un solo método y por acá te dice que puedes usar el mejor método
Entonces ahí como un choque ahí que debería aclarar un poco la administración tributaria
¿Qué ha pasado ahí? una brecha que tenemos que ver cómo

Shirley: aclaraciones probablemente y también el tema del 5% también, pero como muchos dicen, pero por qué 5% para todos

Entrevistado 5: sí, claro

Shirley: para mí es más o para mí no es un bajo valor añadido sino de alto

Entrevistado 5: claro, hay un poco de subjetividad también deberían emitir algún comunicado como ejemplo me parece de ¿cuáles son los servicios de alto valor agregado? que al final te ha indicado cuáles son de bajo valor.

Shirley: el reglamento ¿no?

Entrevistado 5: pero claro hay subjetividad también ahí y también y muchas preguntas que tenemos finalmente. Creo que las vamos a poder tener una respuesta cuando haya fiscalizaciones

Shirley: cuando se concrete

Entrevistado 5: cuando ya estemos en la cancha.

Shirley: ahí se sabrá de verdad que es lo que quería interpretar

Entrevistado 5: sí

Shirley: perfecto, muchas gracias por esta entrevista encantada de haberte escuchado y muy importante tu opinión realmente para poder trabajar este trabajo de tesis de la Universidad de Lima gracias, gracias.

Entrevistado 5: buena suerte en tu trabajo.

