

Fuente

Fecha

El Peruano

04/Mar/2018

ANÁLISIS

Precios de transferencia y su impacto



MARIANA
HUERTAS
DEL PINO



FLAVIA
SALINAS

GERENTES DE
PRECIOS DE
TRANSFERENCIA
DE KPMG EN PERU

PRECIOS DE TRANSFERENCIA es usualmente un concepto de interés para las áreas de impuestos y cumplimiento de las empresas. Sin embargo, debería serlo para todos, desde nuestros distintos roles en la sociedad. Si bien es cierto que la administración tributaria es uno de los principales interesados, existen otros *stakeholders* in-

volucrados: ¿cómo afecta a los accionistas mayoritarios y minoritarios, gerentes, empleados y público en general las decisiones que se tomen al respecto?

En lo que se refiere a los accionistas, hallamos varias razones que van desde la búsqueda de la eficiencia en la tasa de impuestos corporativa, el cumplimiento de las normas vigentes y la minimización de contingencias tributarias hasta el alineamiento a las políticas de buen gobierno corporativo, las cuales protegen a la empresa de problemas de índole reputacional que pueden surgir a raíz de una inadecuada política de precios de transferencia.

Por el lado de los accionistas minoritarios existe el riesgo de que las políticas de precios de transferencia, por

desconocimiento o deficiencias en su implementación, trasladen utilidades a ciertas empresas del grupo, en las cuales dichos accionistas minoritarios no tienen participación. Desde el punto de vista del buen gobierno corporativo, se deben cuidar los intereses de todos los accionistas por igual mostrando transparencia en los indicadores financieros, los cuales deberían evidenciar de

manera real la gestión de las entidades del grupo.

Respecto a los gerentes, muchas veces sus metas de gestión y desempeño están en función de la rentabilidad y los ratios financieros de las empresas que tienen a su cargo. Sin embargo, ¿qué pasa cuando la utilidad no depende del manejo del gerente sino de una política de precios de transferencia preestablecida? Esto puede resultar en una rentabilidad que no es necesariamente el resultado del desempeño del gerente, lo cual generaría un conflicto con las metas establecidas para

la evaluación de su desempeño.

Por otro lado, está el papel de los empleados, ya que su participación

en las utilidades de la empresa también depende de cómo se hayan pactado los precios de transferencia.

Y finalmente el público en general, el cual percibe que existen empresas que no pagan los impuestos que les correspondería. En otros países, la opinión pública presta particular atención a una tributación justa de las empresas, lo cual, en un escenario de políticas de precios de transferencia deficientes, puede impactar en la reputación de la compañía.

Un enfoque proactivo de precios de transferencia genera ventajas para todos: accionistas, gerentes, empleados y público en general. Por ello, es importante que todos los *stakeholders* mencionados tengan claro cuál es la política del grupo, así como sus objetivos y los efectos que puede generar.



Fuente

El Peruano (Web)

Fecha

04/Mar/2018



ANÁLISIS

Precios de transferencia y su impacto

Precios de transferencia es usualmente un concepto de interés para las áreas de impuestos y cumplimiento de las empresas. Sin embargo, debería serlo para todos, desde nuestros distintos roles en la sociedad. Si bien es cierto que la administración tributaria es uno de los principales interesados, existen otros stakeholders involucrados: ¿cómo afecta a los accionistas mayoritarios y minoritarios, gerentes, empleados y público en general las decisiones que se tomen al respecto?



4/3/2018



Mariana Huertas del Pino

Gerente de Precios de Transferencia de KPMG en Perú



Flavia Salinas

Gerente de Precios de Transferencia de KPMG en Perú

En lo que se refiere a los accionistas, hallamos varias razones que van desde la búsqueda de la eficiencia en la tasa de impuestos corporativa, el cumplimiento de las normas vigentes y la minimización de contingencias tributarias hasta el alineamiento a las políticas de buen gobierno corporativo, las cuales protegen a la empresa de problemas de índole reputacional que pueden surgir a raíz de una inadecuada política de precios de transferencia.

Por el lado de los accionistas minoritarios existe el riesgo de que las políticas de precios de transferencia, por desconocimiento o deficiencias en su implementación, trasladen utilidades a ciertas empresas del grupo, en las cuales dichos accionistas minoritarios no tienen participación. Desde el punto de vista del buen gobierno corporativo, se deben cuidar los intereses de todos los accionistas por igual mostrando transparencia en los indicadores financieros, los cuales deberían evidenciar de manera real la gestión de las entidades del grupo.

Respecto a los gerentes, muchas veces sus metas de gestión y desempeño están en función de la rentabilidad y los ratios financieros de las empresas que tienen a su cargo. Sin embargo, ¿qué pasa cuando la utilidad no depende del manejo del gerente sino de una política de precios de transferencia preestablecida? Esto puede resultar en una rentabilidad que no es necesariamente el resultado del desempeño del gerente, lo cual generaría un conflicto con las metas establecidas para la evaluación de su desempeño.

Por otro lado, está el papel de los empleados, ya que su participación en las utilidades de la empresa también depende de cómo se hayan pactado los precios de transferencia.

Y finalmente el público en general, el cual percibe que existen empresas que no pagan los impuestos que les correspondería. En otros países, la opinión pública presta particular atención a una tributación justa de las empresas, lo cual, en un escenario de políticas de precios de transferencia deficientes, puede impactar en la reputación de la compañía.

Un enfoque proactivo de precios de transferencia genera ventajas para todos: accionistas, gerentes, empleados y público en general. Por ello, es importante que todos los stakeholders mencionados tengan claro cuál es la política del grupo, así como sus objetivos y los efectos que puede generar.