Consultores
& Auditores

Perspectivas que impulsan decisiones

Análisis técnico y actualidad empresarial para una gestión más sólida.

Boletín Septiembre 2026

Consultores & Auditores

ÍNDICE

1 **PCGE 2026:** principales cambios que las empresas deben considerar

2 **Indicadores de Rentabilidad del SII:** ¿Herramienta de gestión o espejismo en Precios de Transferencia?

3 **Novedades** en materia de **precios de transferencia** en **Perú, Chile y Colombia**

4 ¿Ha resuelto el **Tribunal Fiscal** un caso de operaciones con criptomonedas? - **RTF 02885-11-2026**

5 ¿Cómo **construir** una **gestión financiera sólida** en las PYMES?

6 Una **transferencia bancaria** no siempre basta para sustentar el **crédito fiscal** del I.G.V

01 PCGE 2026: principales cambios que las empresas deben considerar

AUDITORÍA

El Plan Contable General Empresarial (PCGE) 2026 actualiza la versión modificada de 2019 para alinearla con los cambios incorporados en las NIIF hasta el 31 de diciembre de 2025. Aunque mantiene la estructura general del plan anterior, introduce nuevas cuentas, modifica denominaciones y reorganiza determinadas partidas para mejorar la clasificación y presentación de la información financiera.

Entre los cambios más relevantes destacan:

- **Contratos con clientes.** Se incorpora la cuenta 15 para registrar activos del contrato y costos para obtener o cumplir contratos con clientes. Asimismo, la cuenta 49 incorpora pasivos del contrato, facilitando la aplicación práctica de los conceptos desarrollados por la NIIF 15.

- **Instrumentos financieros.** La cuenta 11 se reorganiza según las categorías de medición previstas por la NIIF 9: costo amortizado, valor razonable con cambios en resultados y valor razonable con cambios en otros resultados integrales. A su vez, la cuenta 19 adopta expresamente el concepto de deterioro por pérdida crediticia esperada o incurrida.

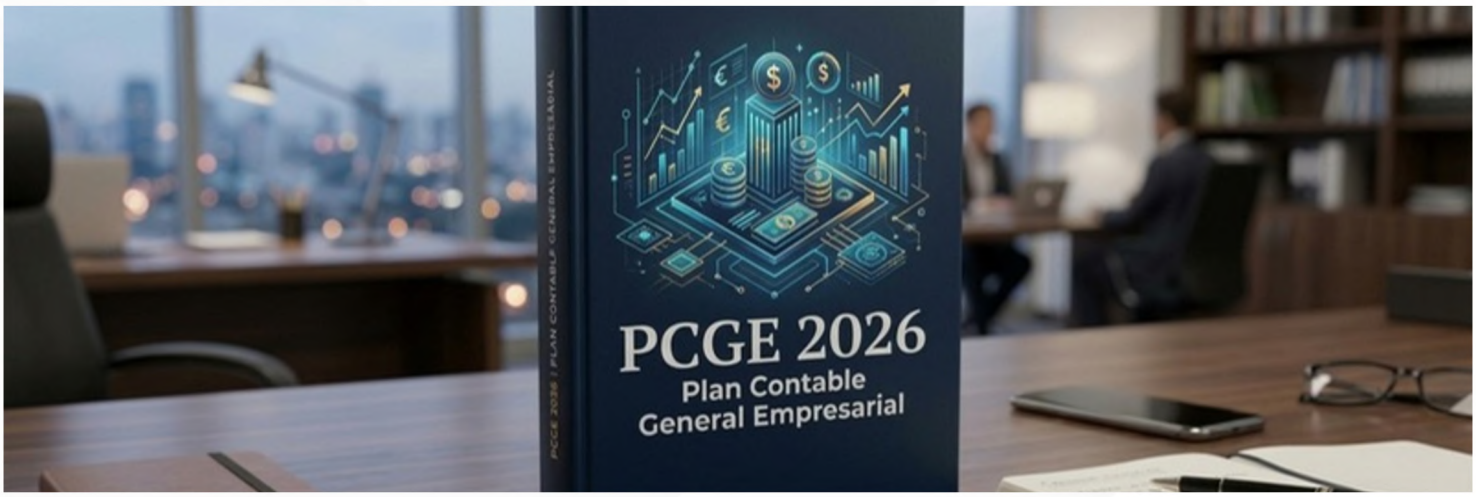
- **Nuevos conceptos y simplificación**. Se incorpora la cuenta 348 para criptoactivos dentro de los activos intangibles y se eliminan diversas subcuentas consideradas de escasa utilidad, permitiendo que cada entidad desarrolle divisionarias o subdivisionarias según sus necesidades.

- **Preparación para la NIIF 18.** El PCGE 2026 incorpora cuentas orientadas a facilitar la nueva presentación del estado de resultados. El Elemento 8 incluye nuevos subtotales, mientras que el Elemento 9 distingue gastos de operación, inversión y financiamiento. Estos cambios no modifican los criterios de reconocimiento y medición; buscan apoyar una clasificación más adecuada de ingresos y gastos.

- **Terminología y estructura.** Se actualizan denominaciones como "deterioro" e "impuesto a las ganancias" y la cuenta 30 concentra inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos, alineando así el catálogo con las NIIF.

La actualización del PCGE no debería abordarse únicamente como un cambio de códigos contables. Las empresas deberán revisar el mapeo de cuentas, la parametrización de sus sistemas, los asientos automáticos y los reportes utilizados en el cierre financiero. Una evaluación anticipada permitirá identificar impactos operativos, evitar inconsistencias y preparar la información contable de las empresas para los nuevos requerimientos de presentación.

Vanessa Ladrón de Guevara
Socia Líder de Auditoría



02 Indicadores de Rentabilidad del SII: ¿Herramienta de gestión o espejismo en Precios de Transferencia?

PRECIOS DE TRANSFERENCIA

La reciente publicación de los Indicadores de Rentabilidad por parte del Servicio de Impuestos Internos (SII) ha generado diversas reacciones en el ámbito tributario. A primera vista, contar con un parámetro oficial resulta sumamente atractivo. Sin embargo, surge una interrogante clave para la alta dirección y los especialistas: ¿estamos realmente ante una herramienta de gestión para Precios de Transferencia?

Las falsas expectativas y sus riesgos

Para evitar contingencias fiscales severas, es imprescindible comprender los límites de este insumo técnico:

- **Falsa sensación de seguridad.** Pertenecer a la categoría de Riesgo Bajo no otorga inmunidad, pues el SII indica expresamente que "podrá realizar verificaciones". El Riesgo Medio implicará monitoreo y el Riesgo Alto posicionará a la compañía en la lista prioritaria de revisión. En ningún escenario el riesgo es nulo.

- **Sin sustituto para el análisis transaccional.** La Ley exige que la selección de comparables derive de un análisis funcional riguroso (funciones, activos y riesgos) bajo criterios cualitativos y cuantitativos. El estándar normativo óptimo requiere una evaluación segmentada, transacción por transacción; métricas agregadas jamás suplirán este análisis.

- **Sin validez para defensa o ajustes.** Esta estadística no será considerada, ni por el SII ni por la empresa fiscalizada, para fundamentar un ajuste de precios o estructurar una estrategia de defensa legal.

El verdadero valor práctico

Pese a sus restricciones normativas, la iniciativa del SII aporta elementos valiosos para la gestión corporativa:

- **Métrica referencial gerencial.** Muestra los estándares generales de funciones, riesgos y activos para sectores específicos (como distribuidoras). Ignorar esta visión macro sería un error para cualquier gerente interesado en la rentabilidad.

- **Impulso a los APA.** Incentiva a las organizaciones a perder el temor a los Acuerdos Previos de Precios (Advance Pricing Agreements), promoviendo la certeza tributaria.

- **Cultura de autocumplimiento.** Refleja la apuesta del fisco por transparentar criterios y fomentar la autorregulación.

Conclusión

Los Indicadores de Rentabilidad son un excelente radar para evaluar el entorno, pero nunca un escudo legal ni un sustituto de la metodología técnica exigida por Ley. Mantener la atención en los casos de fiscalización en todas sus instancias será decisivo para actuar con cautela y visión estratégica.

Jorge Andrade
Socio Fundador

03 Novedades en materia de precios de transferencia en Perú, Chile y Colombia

PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Con la apertura del calendario de declaraciones de Precios de Transferencia, el panorama fiscal en la región muestra una clara señal: las Administraciones Tributarias están pasando de una fiscalización reactiva a un modelo predictivo, apoyado en indicadores, cruce de datos masivos y parametrización de riesgos.

Para los grupos empresariales y compañías multinacionales con operaciones en el bloque regional, el reto ya no es únicamente certificar el cumplimiento formal, sino evaluar cómo sus posiciones técnicas son leídas por el algoritmo del fiscalizador.

Un recorrido por las recientes novedades en Perú, Chile y Colombia evidencia este cambio metodológico:

- **Perú.** Ajustes técnicos en el Formulario 3560. Tras la prórroga excepcional del Reporte Local otorgada por la SUNAT a raíz de los cambios introducidos por el D. Leg. 1663 sobre "otros métodos" de valoración, el verdadero reto no radicará en el ajuste operativo del sistema, sino en la solidez del sustento técnico. La clave estará en cómo se justificará la elección metodológica y qué nivel de detalle exigirá la autoridad en el nuevo Formulario 3560.

- **Chile.** Indicadores de referencia por industria. El Servicio de Impuestos Internos (SII) dio un paso al frente al publicar parámetros de rentabilidad operativa para distribuidores, segmentando a las compañías en franjas de riesgo (bajo, medio y alto). Aunque el propio SII precisa que estos indicadores no reemplazan el análisis de comparabilidad obligatorio por Ley, operan como un semáforo de fiscalización que ninguna gerencia debe ignorar.

- **Colombia.** Criterios sobre el método MTUO. La DIAN ha precisado el alcance de los ajustes derivados del Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación (MTUO), delimitando su impacto cuando estos implican la reducción de costos o deducciones. Se trata de aclaraciones directas sobre la determinación de la renta líquida imponible y no de meros ajustes de comparabilidad, lo que exige máxima precisión en su cálculo.

El desafío corporativo: de la declaración a la gestión del riesgo

La tendencia en la región es innegable. Las autoridades fiscales en Perú, Chile y Colombia se están equipando con herramientas cada vez más sofisticadas para identificar inconsistencias y priorizar auditorías de forma automatizada.

Frente a esta realidad, el enfoque tradicional de cumplir a último minuto resulta riesgoso e insuficiente. La alta dirección y los equipos fiscales deben anticiparse respondiendo a dos preguntas críticas: ¿cómo nos califica el modelo de riesgo del regulador? y ¿está nuestra documentación preparada para resistir una fiscalización bajo estos nuevos parámetros?

Joseph Duymovich
Socio Director

04 ¿Ha resuelto el Tribunal Fiscal un caso de operaciones con criptomonedas? - RTF 02885-11-2026

TAX & LEGAL

La SUNAT determinó un incremento patrimonial no justificado a un contribuyente que habría recibido S/ 7,8 millones en sus cuentas bancarias en el 2020. El contribuyente argumentaba que el origen de los depósitos y retiros correspondía a la compra y venta de Bitcoins, presentando los reportes de transacciones denominados "Wallet Transactions" extraidos de la plataforma digital en los que se consignaba el listado de transacciones de bitcoins, fecha, cantidad de bitcoins recibidos y enviados, nombre de usuarios, descripciones genéricas de la operación y direcciones de billeteras digitales.

El Tribunal Fiscal observó lo siguiente:

1. Los Reportes que consignan nombres de usuarios o direcciones de billeteras digitales no permiten acreditar el valor monetario equivalente a la criptomoneda ni la entidad del sistema financiero a través de la cual se habría efectuado la conversación de las criptomonedas a dinero fiduciario.

2. Los Reportes no permiten acreditar la trazabilidad de los montos depositados con las operaciones de compra o venta de bitcoin.

3. Debía acreditarse la fecha en que los bitcoins fueron convertidos en dinero y la fecha en la que ingresaron al patrimonio del contribuyente.

4. Los reportes debieron señalar la trazabilidad del flujo económico de las operaciones con bitcoins hasta el ingreso de fondos en las cuentas bancarias

5. Los reportes de "Wallet Transactions" debieron haber sido acompañados de documentación adicional que permita identificar al titular de la billetera, tales como contratos con plataformas de intercambio, validaciones de usuario, registros de apertura de cuenta o documentación emitida por un tercero que certifique dicha titularidad.

6. El uso de precios referenciales obtenidos de fuentes como CoinMarketCap así como la aplicación de tipos de cambio estimados, no acreditan el valor real pactado ni efectivamente percibidos en cada operación ni que dichos importes hayan sido materialmente ingresados al patrimonio del contribuyente.

El Tribunal Fiscal concluye que no se acreditó el origen real, "lícito" y debidamente sustentado de los depósitos bancarios.

Reflexiones

- Este criterio nos da luces del estándar documentario que se requiere para acreditar los depósitos y retiros de dinero por ganancias obtenidas de criptomonedas.

- No tenemos un pronunciamiento de fondo sobre el tratamiento tributario de las criptomonedas.

- La expresión del Tribunal que no se acreditó el origen "lícito" del dinero, el monto de dinero y la falta de información para señalar que el contribuyente era el titular de la billetera digital, pone en duda si es un caso "particular".

Jalil Mardini Burgos
Gerente de Tax & Legal

05

¿Cómo construir una gestión financiera sólida en las PYMES?

FINANZAS & NEGOCIOS

Las micro y pequeñas empresas representan un motor fundamental para la economía, generan empleo y dinamizan diversos sectores productivos. Sin embargo, muchas enfrentan dificultades para consolidar su crecimiento y sostener su rentabilidad a largo plazo.

Entre los principales desafíos financieros se encuentran la falta de planificación, los problemas de liquidez, el escaso análisis de los estados financieros, el desconocimiento de indicadores clave de desempeño, el control insuficiente de costos y gastos, y la toma de decisiones basada en la intuición.

Esta realidad se presenta de distintas formas según el sector:

- Comercio: altos inventarios y problemas de liquidez por baja rotación o cobranzas lentas.
- Manufactura: incremento de costos sin análisis de indicadores de eficiencia y productividad.
- Servicios: desconocimiento del margen por servicio, canal y producto.
- Construcción: deficiente gestión y planificación del flujo de caja.

¿Cómo fortalecer la gestión financiera?

1. Analizar los estados financieros: Un análisis continuo permite comprender la realidad del negocio, detectar riesgos e identificar oportunidades de mejora.

2. Definir y monitorear indicadores financieros: Es importante realizar un seguimiento del margen bruto, margen neto, liquidez, capital de trabajo, endeudamiento, rotación de inventarios, cuentas por cobrar, ROA y ROE. Estos indicadores facilitan la toma de decisiones basadas en datos.

3. Interpretar la información: Contar con indicadores no es suficiente. El verdadero valor radica en comprender qué está ocurriendo dentro del negocio y tomar decisiones oportunas.

4. Diseñar una estructura financiera adecuada: El financiamiento, el capital de trabajo, la gestión de inventarios, el ciclo de conversión de efectivo y la inversión para el crecimiento deben estar alineados con el modelo de negocio.

5. Estandarizar procesos y fortalecer el control interno: Un adecuado control interno reduce errores, mejora la eficiencia operativa y proporciona información confiable para la toma de decisiones.

6. Utilizar la información financiera de manera estratégica: La gestión financiera no debe limitarse al cumplimiento de obligaciones contables o tributarias. Su principal propósito es generar información útil para apoyar las decisiones de la alta dirección.

Conclusión

En un entorno empresarial competitivo, la gestión financiera se convierte en un elemento estratégico. Analizar los estados financieros, monitorear indicadores, interpretar los resultados y establecer procesos sólidos permite a las PYMES optimizar sus recursos, tomar decisiones con mayor confianza y construir un crecimiento sostenible.

Elsa Guillen
Gerente de Finanzas & Negocios

06

Una transferencia bancaria no siempre basta para sustentar el crédito fiscal del I.G.V

OUTSOURCING CONTABLE

La reciente RTF N.° 05957-13-2026 deja una lección clara para las áreas de tesorería, contabilidad y tributación: si el pago se realiza a una cuenta bancaria distinta a la del proveedor que emitió el comprobante, el riesgo tributario puede ser significativo.

El Tribunal Fiscal confirmó el reparo al crédito fiscal de una empresa que efectuó pagos a terceros sin acreditar que la designación de dichos terceros había sido comunicada previamente a SUNAT, tal como exige la Ley N.° 28194.

¿Qué establece la norma?

Cuando el pago no se realiza directamente al proveedor, sino a un tercero designado por este:

- Debe existir una designación expresa del tercero.
- Dicha designación debe ser comunicada a SUNAT antes de efectuar el pago.
- El contribuyente debe conservar la documentación que sustente este procedimiento.

En el caso analizado, la empresa acreditó la transferencia bancaria, pero no pudo demostrar que la designación del tercero fue comunicada oportunamente a la Administración Tributaria.

Como consecuencia, el Tribunal Fiscal concluyó que no se cumplió con el requisito del uso de medios de pago, manteniendo el reparo al crédito fiscal del IGV.

¿Qué implica esta resolución para las empresas?

La práctica de pagar a cuentas de empresas vinculadas, accionistas, factoring, fideicomisos o terceros designados por el proveedor es relativamente frecuente.

Sin embargo, desde una perspectiva tributaria, cada uno de estos casos requiere un control documental adicional.

Como auditor tributario, he observado que muchas contingencias no se originan por operaciones inexistentes, sino por deficiencias en la evidencia documental. En una fiscalización, la carga de la prueba recae sobre el contribuyente.

Controles recomendados

Por ello, recomiendo incorporar dentro de los procedimientos de cuentas por pagar los siguientes controles:

- Validar que la cuenta bancaria corresponda al proveedor que emitió el comprobante.
- Si el pago será a un tercero, solicitar la designación formal por escrito.
- Comunicar dicha designación a SUNAT antes de realizar la transferencia, cuando corresponda.
- Conservar el expediente completo de la operación: factura, comunicación, constancia de recepción y comprobante de pago.

Una adecuada documentación puede marcar la diferencia.

En materia tributaria, el riesgo no siempre está en la operación, sino en cómo se documenta.

Un procedimiento interno bien diseñado puede marcar la diferencia entre mantener un crédito fiscal válido o afrontar un reparo durante una fiscalización.

José Palomino
Senior de Cumplimiento Tributario

Consultores & Auditores

Nosotros

En **TPA Consultores & Auditores** brindamos soluciones integrales en auditoría, precios de transferencia, tax & legal, consultoria y finanzas y outsourcing contable, combinando un enfoque técnico y multidisciplinario con una sólida red de alianzas internacionales. Más allá del cumplimiento normativo, nuestro compromiso está orientado a proteger el valor del negocio, asegurar la eficiencia operativa y acompañar estratégicamente a las empresas en la toma de decisiones clave para potenciar su crecimiento sostenible.

Calle Gavilanes 159, San Isidro

(+51) 937 642 578

contacto@tpa-advisor.com

Nuestros líderes

Jorge Andrade
Socio Fundador

Joseph Duymovich
Socio Director

Vanessa Ladrón de Guevara
Socia de Auditoría

Mario Camacho
Gerente de Consultoría

Jalil Mardini Burgos
Gerente de Tax & Legal

Elsa Guillen
Gerente de Finanzas Empresariales

Nuestros reconocimientos

RANKED FIRM 2026 LEADERS LEAGUE

"Excellent" en Precios de Transferencia y "Recommended" en Auditoría

ITR AMERICAS TAX AWARDS 2025

"Transfer Pricing Firm of the Year" y "Latin American Firm of the Year"

LATIN AMERICAN QUALITY INSTITUTE Q E S G CERTIFICATION

Reconocidos por los más altos estándares de sostenibilidad, calidad, responsabilidad social y gobernanzas éticas en LATAM.

ASPEM

Reconocimiento por compromiso con la innovación, liderazgo y calidad empresarial peruana