



Consultores
& Auditores

Reflexiones sobre nuevos desafíos empresariales

Análisis técnico y actualidad
empresarial para una
gestión más sólida.



Consultores
& Auditores

ÍNDICE

Fiscalizar mejor no basta si la base tributaria sigue siendo la misma	Pág. 3
Una marca puede ser valiosa, pero eso no significa que su regalía esté sustentada	Pág. 4
El deterioro de activos bajo NIC 36	Pág. 5
De la visión país a una visión LATAM	Pág. 6
Sucursal y casa matriz: Cuando una ficción tributaria encuentra sus límites	Pág. 7
¿Tu empresa está preparada para solicitar un financiamiento bancario?	Pág. 8
Outsourcing contable en el Perú 2026: La transformación digital como imperativo estratégico	Pág. 9

01

Fiscalizar mejor no basta si la base tributaria sigue siendo la misma

Precios de Transferencia

El reciente OECD Tax Policy Reviews: Peru 2026 no necesariamente nos revela problemas nuevos, pero sí vuelve a poner cifras sobre una realidad que conocemos desde hace años: el crecimiento económico del país no se ha traducido de manera sostenida en una mayor recaudación. La OCDE señala que, pese a tres décadas de crecimiento, la presión tributaria peruana se ha mantenido entre 15% y 19% del PBI y alcanzó 16,3% en 2024. A ello se suma una informalidad laboral cercana al 70%, gastos tributarios estimados en alrededor de 2,2% del PBI y una recaudación todavía expuesta a las fluctuaciones del sector minero.

Precios de Transferencia: necesarios, pero no pueden cargar con todo el problema

En ese contexto, los Precios de Transferencia cumplen una función indispensable: asegurar que las operaciones entre empresas vinculadas respondan al principio de plena competencia y evitar que la base imponible se erosione mediante operaciones intragrupo. Esto resulta especialmente relevante en sectores con operaciones internacionales complejas, como minería, donde la propia OCDE identifica riesgos relacionados con precios de transferencia, financiamiento intragrupo y asignación de costos.

Sin embargo, hay una reflexión de fondo: no podemos pretender cerrar una brecha estructural de recaudación concentrando cada vez más controles sobre quienes ya están dentro del sistema. Fiscalizar operaciones complejas es necesario; ampliar la base tributaria también lo es.



Jorge Andrade
Socio fundador



El reto no es fiscalizar más, sino fiscalizar mejor.

Una administración tributaria moderna necesita controles técnicos y basados en riesgo, pero también reglas previsibles y criterios consistentes. En Precios de Transferencia, donde una diferencia metodológica puede generar ajustes importantes, la seguridad jurídica cobra especial relevancia. El camino debería combinar varios frentes:

- Ampliar la base tributaria, generando condiciones reales para que más empresas ingresen y permanezcan en la formalidad.
- Evaluar periódicamente los beneficios tributarios, no solo por su costo fiscal, sino por el impacto económico y social que efectivamente generan.
- Concentrar la fiscalización en riesgos materiales, evitando que el cumplimiento formal se convierta en el objetivo por sí mismo.
- Fortalecer mecanismos preventivos de certeza tributaria, incluyendo herramientas como los Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia, previstos actualmente en la legislación peruana.

Una discusión que debe ir más allá del contribuyente formal. Entonces, ¿qué más necesitamos que nos diga la OCDE?

Probablemente, menos de lo que creemos. El diagnóstico está bastante claro: informalidad persistente, base tributaria estrecha, beneficios fiscales que deben evaluarse mejor y una alta exposición de la recaudación a determinados sectores económicos. El desafío ahora está en cómo respondemos a esos problemas.

Los **Precios de Transferencia** seguirán siendo una herramienta esencial para proteger la base imponible, pero una política tributaria sostenible no puede descansar únicamente en fiscalizar con mayor intensidad a quienes ya cumplen. El verdadero salto está en lograr que crecimiento económico, formalización, seguridad jurídica y recaudación empiecen, finalmente, a hablar el mismo idioma.

02

**Una marca puede ser valiosa,
pero eso no significa que su
regalía esté sustentada**

Precios de Transferencia

El valor de una marca también debe demostrarse

Hace poco participé en una fiscalización en la que los gastos por regalías asociados al uso de una marca se convirtieron en uno de los principales focos de atención de SUNAT. A primera vista, la empresa tenía un punto a su favor: la marca era real, reconocida y estaba bien posicionada en su mercado. Sin embargo, durante la revisión apareció una dificultad importante: la empresa no había construido con anticipación la historia económica de su marca. No contaba con una valorización del intangible, un análisis que sustentara la tasa de regalía ni métricas que permitieran demostrar cómo la marca contribuía al desempeño del negocio. La empresa sabía que su marca tenía valor; el problema era demostrarlo.

Una fiscalización que va más allá del contrato

Este tipo de casos evidencia cómo ha evolucionado la fiscalización de las regalías. Hoy, la revisión puede ir mucho más allá del contrato de licencia o de los comprobantes de pago. La Administración Tributaria puede requerir evidencia del uso efectivo de la marca, información sobre su registro y titularidad, inversiones en marketing, estudios de valorización, análisis de precios de transferencia, comparables y documentación que permita entender cómo el intangible contribuye a generar o mantener ingresos. Cuando una misma marca es utilizada por distintas empresas vinculadas, resulta necesario explicar cómo se distribuyen las funciones, inversiones, riesgos y beneficios relacionados con su explotación.

Joseph Duymovich
Socio Director



DEMPE: ¿Quién genera realmente el valor?

En este contexto, cobra especial importancia el análisis DEMPE, que busca identificar quién desarrolla, mejora, mantiene, protege y explota económicamente el intangible. No basta con conocer quién figura como titular legal de la marca; también es necesario entender quién realiza las actividades que generan y preservan su valor, quién invierte en posicionamiento, quién asume los costos y riesgos y quién obtiene los beneficios derivados de su explotación. Por ello, una marca reconocida comercialmente no necesariamente será fácil de defender desde el punto de vista tributario si no existe evidencia que explique qué la diferencia, cómo aporta al negocio y por qué una empresa independiente estaría dispuesta a pagar por utilizarla.

La defensa empieza antes de la fiscalización

La principal conclusión es sencilla: el file de defensa de una regalía no debería comenzar a construirse cuando llega una fiscalización. La documentación económica, financiera y funcional debe desarrollarse desde que se estructura la operación y mantenerse actualizada conforme evoluciona el negocio. Por qué cuando SUNAT inicia una revisión, la discusión ya no se limita a explicar cuánto se pagó, sino por qué se pagó y qué valor económico recibió realmente la empresa a cambio de esa regalía. En materia de intangibles, tener una marca valiosa es solo el punto de partida; el verdadero reto es poder demostrarlo.



03

El deterioro de activos bajo NIC 36

Auditoría

Vanessa Ladrón De Guevara
Socia Lider de Auditoría



¿Por qué debes evaluar el deterioro de tus activos no financieros?

Un activo puede seguir registrado en los estados financieros y, sin embargo, haber perdido capacidad para generar beneficios. La NIC 36 – Deterioro del Valor de los Activos busca evitar que se presente por un importe superior al que la entidad espera recuperar mediante su uso o venta.

¿A qué activos aplica?

La NIC 36 comprende, entre otros: propiedades, planta y equipo, activos intangibles, activos por derecho de uso, propiedades de inversión medidas al costo, inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos contabilizadas al costo.

No aplica a activos cuyo deterioro es regulado por otras NIIF, como inventarios, activos financieros dentro de la NIIF 9 o activos por impuestos diferidos.

¿Cuándo debe evaluarse?

En cada cierre contable, la entidad debe analizar si existen indicios de deterioro. Algunas señales son: daño físico u obsolescencia, caídas significativas en el valor de mercado, cambios adversos en el entorno económico, tecnológico o legal, incrementos relevantes en las tasas de interés, resultados o flujos inferiores a los presupuestados, planes de cierre, reestructuración o reducción de operaciones.

La plusvalía, los intangibles con vida útil indefinida y aquellos aún no disponibles para uso deben someterse a una prueba de deterioro al menos una vez al año, aun cuando no existan indicios.

¿Cómo se realiza?

Si existe un indicio, se estima el importe recuperable del activo o de la unidad generadora de efectivo a la que pertenece. Este importe es el mayor entre el valor razonable menos los costos de disposición y el valor en uso. El valor en uso se calcula a partir de los flujos de efectivo futuros esperados, descontados a una tasa que refleje el valor del dinero en el tiempo y los riesgos específicos del activo.

Si el importe en libros supera el importe recuperable, la diferencia se reconoce como pérdida por deterioro en resultados, salvo los casos en que otra norma requiera un tratamiento distinto.

Evaluar el deterioro no es solo un cumplimiento contable. Permite evitar activos sobrevalorados, mejorar la calidad de la información financiera y anticipar señales de menor rentabilidad o cambios en el desempeño del negocio. Para la gerencia, es también una herramienta para cuestionar supuestos, revisar proyecciones y tomar decisiones con información más realista.



04

De la visión país a una visión LATAM

Consultoría

Las operaciones de los grupos multinacionales en Latinoamérica son cada vez más integradas. Una reorganización, un financiamiento, una prestación de servicios intragrupo o una política de precios de transferencia puede involucrar varias jurisdicciones al mismo tiempo. Por ello, las empresas están pasando de una gestión tributaria por país a una visión regional, considerando las particularidades fiscales, financieras y contables de cada mercado.

Tres tendencias que impulsan este cambio**1. Impuesto mínimo global y coordinación regional**

El Pilar Dos de la OCDE establece, en términos generales, una tasa efectiva mínima del 15% para grupos multinacionales con ingresos consolidados superiores a EUR 750 millones. A ello se suman los impuestos mínimos domésticos que algunos países vienen implementando. Esto obliga a analizar la carga tributaria en cada jurisdicción y su interacción con las reglas globales.

2. Precios de transferencia con enfoque regional

Las legislaciones latinoamericanas avanzan hacia estándares internacionales comunes. Brasil, por ejemplo, incorporó el principio de plena competencia (arm's length) desde 2024, mientras otros países continúan adecuando sus normas y mecanismos de fiscalización. El reto es mantener políticas regionales consistentes sin perder de vista las diferencias locales.

3. Mayor relevancia de la información financiera

La NIIF 18, aplicable desde 2027, reemplazará a la NIC 1 y modificará la estructura y presentación del estado de resultados. Estos cambios pueden impactar los análisis que utilizan indicadores de rentabilidad operativa y, por tanto, la comparabilidad en precios de transferencia. Una nueva forma de abordar la región

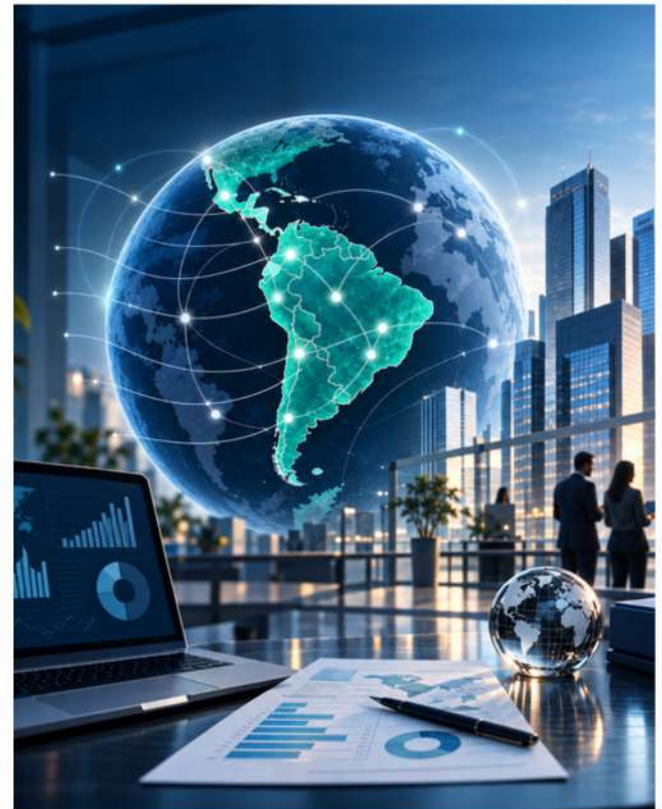
Estas tendencias confirman que las decisiones tributarias ya no pueden analizarse de manera aislada. Hoy, una operación entre vinculadas puede involucrar precios de transferencia, tributación internacional, información financiera y efectos fiscales en distintas jurisdicciones.

Mario Camacho
Gerente de Consultoría



En TPA Consultores & Auditores venimos desarrollando nuestra práctica con una visión LATAM, integrando conocimiento local y coordinación regional.

El desafío ya no es solo conocer las reglas de cada país, sino entender cómo interactúan entre sí.



05

Sucursal y casa matriz: Cuando una ficción tributaria encuentra sus límites

Tax & Legal

Jalil Mardini Burgos
Gerente de Tax & Legal



En materia tributaria, un cambio de criterio puede generar efectos que van mucho más allá de una operación específica. Eso es lo que ocurre con el tratamiento de las operaciones entre una sucursal peruana y su casa matriz, donde dos interpretaciones distintas abren una discusión relevante sobre los límites de las ficciones tributarias.

Primer acto: SUNAT reconoce una separación tributaria, en el Informe N.º 127-2016-SUNAT/5D0000, la SUNAT interpretó que las sucursales de entidades no domiciliadas cuentan, para efectos tributarios, con personería propia y distinta de su casa matriz. Bajo ese criterio, los gastos generados por prestaciones brindadas por la matriz podían ser deducibles para determinar la renta neta del Impuesto a la Renta, siempre que cumplieran con el principio de causalidad.

Segundo acto: el Tribunal Fiscal pone un límite, la RTF N.º 08265-12-2026 plantea una lectura distinta: las operaciones entre una sucursal y su casa matriz no constituirían prestaciones de servicios ni compraventas, pues ambas forman parte de una misma persona jurídica. En esa línea, la ficción tributaria que reconoce a la sucursal como "persona jurídica" no debería extenderse más allá de la finalidad para la cual fue creada.

Tercer acto: el impacto del cambio de criterio, a partir de este nuevo entendimiento, surge una pregunta inevitable: ¿qué ocurre con las sucursales que estructuraron sus operaciones siguiendo el criterio anterior de SUNAT? La discusión ya no se limita a determinar si existe o no una prestación de servicios, sino que también involucra seguridad jurídica, predictibilidad y el tratamiento de ejercicios anteriores.

Además, este razonamiento podría abrir el debate sobre otras ficciones tributarias, como determinados consorcios u otras figuras a las que la legislación reconoce autonomía únicamente para fines específicos.

INFORME N.º 127-2016-SUNAT/5D0000



CONCLUSIONES:

1. Las sucursales en el país de personas jurídicas no domiciliadas tienen personería jurídico tributaria propia y distinta de estas últimas así como de cualquier otra sucursal que se establezca en países distintos del Perú.
2. Los gastos generados por las prestaciones brindadas por la matriz a su sucursal son deducibles para la determinación de la renta neta del impuesto a la renta correspondiente a esta, siempre que se acredite su relación causal con la generación de renta de fuente peruana o el mantenimiento de su fuente productora, situación que deberá ser establecida en cada caso concreto.

06

¿Tu empresa está preparada para solicitar un financiamiento bancario?

Finanzas y Negocios

Tener un buen negocio no siempre es suficiente para conseguir financiamiento. Para muchas pequeñas y medianas empresas, un préstamo bancario puede representar la oportunidad de comprar maquinaria, ampliar operaciones, incrementar el capital de trabajo o desarrollar un nuevo proyecto.

Sin embargo, durante la evaluación pueden aparecer observaciones que no siempre se habían previsto: información financiera desordenada, diferencias entre estados financieros y declaraciones tributarias, indicadores débiles, un patrimonio poco fortalecido o proyecciones que no explican con claridad cómo se pagará la deuda.

Prepararse antes de acudir al banco, antes de solicitar un financiamiento, es importante revisar la situación financiera del negocio. Los estados financieros deben reflejar razonablemente la realidad de la empresa y guardar coherencia con sus registros contables, declaraciones, movimientos bancarios y resultados de gestión.

También es necesario conocer qué dicen los principales indicadores financieros: liquidez, endeudamiento, rentabilidad y capacidad de pago. Estos aspectos no deberían revisarse únicamente cuando el banco solicita información, sino formar parte de la gestión habitual de una empresa que busca crecer de manera sostenible.

¿Qué aspectos conviene evaluar? Por ejemplo, la información financiera.

Elsa Guillen

Gerenta de Finanzas y Negocios



Se habla de coherencia entre estados financieros, registros contables, declaraciones tributarias y movimientos de caja.

- **Indicadores financieros:** liquidez, endeudamiento, márgenes y capacidad de pago.
- **Patrimonio:** pérdidas acumuladas, estructura de capital y nivel de obligaciones.
- **Proyecciones:** ventas, costos, gastos, inversiones, capital de trabajo y flujo de caja.
- **Garantías:** respaldo disponible y condiciones exigidas por la entidad financiera.

En mi experiencia, uno de los principales desafíos para las PYMES no es solamente encontrar financiamiento, sino demostrar, con información clara y sustentada, que el negocio tiene capacidad para crecer y asumir responsablemente una obligación financiera.

El financiamiento comienza antes de solicitarlo, prepararse no significa presentar cifras que aparenten una situación diferente. Significa conocer la empresa, identificar brechas y tomar decisiones oportunas para fortalecer su gestión.

En **TPA Consultores y Auditores**, ayudamos a evaluar y fortalecer la situación financiera de las empresas, generando mejores condiciones para acceder a nuevas oportunidades de financiamiento. ¿Estás evaluando solicitar un crédito o quieres fortalecer las finanzas de tu empresa? Conversemos, haciendo [clic aquí](#).



Inversión



Capital de trabajo



Expansión



07

Outsourcing Contable en el Perú 2026: La transformación digital como imperativo estratégico

Outsourcing Contable

En el panorama empresarial peruano de 2026, la gestión contable ha dejado de ser una mera obligación administrativa para convertirse en un pilar crítico para la supervivencia y la competitividad. Con una Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) cada vez más automatizada respaldada por la exigencia del Sistema Integrado de Registros Electrónicos (SIRE) desde el primer día de operaciones para nuevos contribuyentes y por la obligatoriedad de la Guía de Remisión Electrónica (GRE), la contabilidad tradicional "de escritorio" ha quedado desfasada.

Frente a esta coyuntura, las micro, pequeñas y medianas empresas se enfrentan a un doble desafío: lidiar con cruces de información fiscal en tiempo real y mantener una estructura de costos eficiente en medio de la volatilidad económica. Es en este punto donde el outsourcing contable de nueva generación deja de ser únicamente una alternativa para reducir costos y se transforma en un aliado de consultoría preventiva.

El nuevo valor del servicio contable externo

Atrás quedaron los días en que el outsourcing se limitaba a procesar facturas a fin de mes para calcular impuestos. Hoy, la fiscalización masiva y electrónica exige un control dinámico. Un servicio contable externo debe aportar valor en tres frentes fundamentales:

- **Cumplimiento tributario preventivo.** La SUNAT realiza conciliaciones automatizadas entre la facturación electrónica, el PLAME, las detracciones y los libros registrados en el SIRE. El outsourcing especializado realiza auditorías periódicas de las compras y comprobantes antes de las fechas de vencimiento, evitando reparos sobre el crédito fiscal del IGV y multas por inconsistencias.
- **Tecnología e integración de procesos.** La adopción de software contable en la nube y de herramientas interoperables permite a las empresas automatizar su facturación desde el primer día, manteniendo sincronizados sus inventarios, caja y contabilidad, sin necesidad de incurrir en costosas licencias de software propio ni en capacitaciones extensas.

Malena Olivares

Asociada en Outsourcing Contable



- **Información financiera para la toma de decisiones.**

En un entorno dinámico, los directivos necesitan reportes claros sobre el flujo de caja, la rentabilidad operativa y el comportamiento del capital de trabajo. El outsourcing moderno actúa como un CFO externo, interpretando la información contable más allá del cumplimiento estrictamente fiscal.

A finales de 2026, la contabilidad en el Perú atraviesa una etapa de creciente digitalización y mayor rigor fiscal. Intentar afrontar estos cambios con un departamento interno sobredimensionado o mediante esquemas informales representa un elevado riesgo reputacional y financiero para las organizaciones.

Externalizar la función contable con un socio experto no solo contribuye a brindar mayor tranquilidad frente a las exigencias de la SUNAT, sino que también permite liberar tiempo, recursos y enfoque estratégico para que las empresas se concentren en lo que mejor saben hacer: crecer y competir.





Consultores
& Auditores

Nosotros



En **TPA Consultores & Auditores** brindamos soluciones integrales en auditoría, precios de transferencia, tax & legal, consultoría 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

Malena Olivares

Asociada de Outsourcing Contable

Nuestros reconocimientos



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



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



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



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