

## ESQUEMAS DE ALTO RIESGO FISCAL (Versión 3)

### ESQUEMA 24

**OPERACIONES DE IMPORTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE BIENES  
CONSIDERADAS COMO SERVICIOS**

---

# DESCRIPCIÓN DEL ESQUEMA 24

A

Compañía domiciliada en el Perú con actividades de distribución de productos e insumos químicos

B

Compañía domiciliada en el país "X", matriz de A Co.



1

A Co. tiene acuerdos con B Co. de abastecimiento de insumos químicos para la posterior venta local de A Co., y también acuerdos de prestación de servicios de logística, en los que A Co. participa como un intermediario entre B Co. y sus clientes.

Al amparo del acuerdo de operación logística, A Co. se encarga de la importación, almacenamiento, transporte y entrega de los insumos químicos a los clientes de B Co.

2

A Co. segmenta las operaciones con su proveedor (parte vinculada), en razón de sus clientes y considera las siguientes transacciones (T1: 20% y T2: 80%):

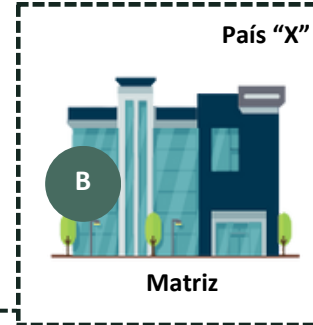
T1: Distribución: Por las operaciones con sus clientes C y D, porque señala que asume riesgos de inventarios, de pago y otros. Usa la metodología de valoración del precio de reventa.

T2: Servicios logísticos: Por las operaciones con sus clientes B y F, porque señala que:

- La mercadería ya se encuentra vendida desde B Co.
- Solo entrega el producto y no tiene riesgos de cobranza ni de colocación.

Considerando tales características de T2, A Co. le aplica un método de valoración distinto (método del margen neto transaccional) y atribuye un mayor costo de ventas por las importaciones desde su proveedor argumentando que tiene menos funciones y riesgos.

Sin embargo, las negociaciones sobre los términos de los acuerdos con B y F al igual que con C y D siempre son con A Co. y no con B Co. Asimismo, los plazos de cobranza son los mismos para todos los clientes.

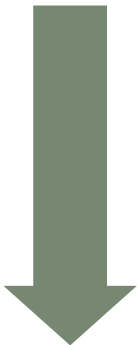


Possible caso fuente:  
RTF N°11725-9-2019

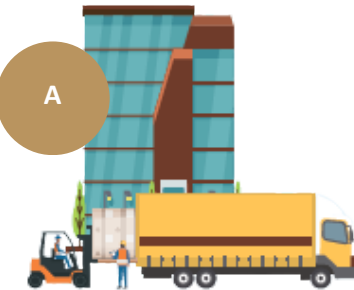
# HECHOS DEL CASO



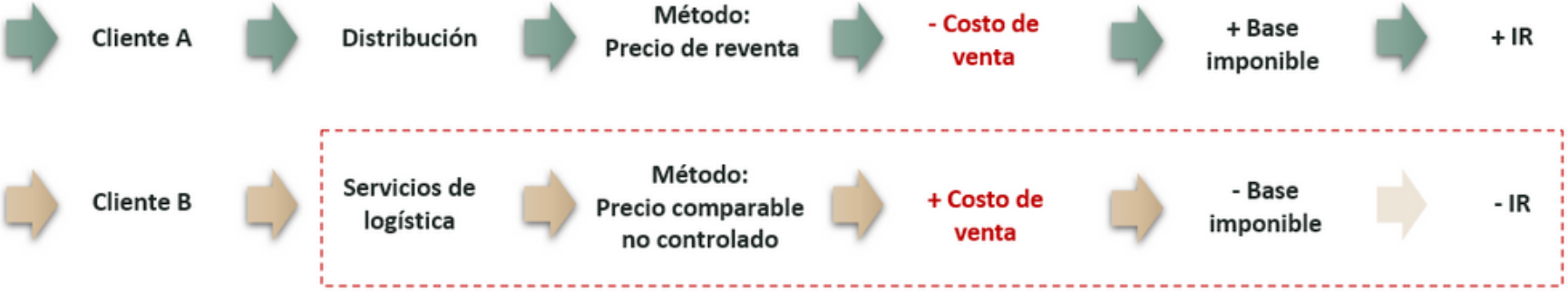
Abastecimiento de insumos químicos



Importación de vinculada



## APLICACIÓN DE NORMAS DE PT PARA DETERMINAR EL VALOR DE LA OPERACIÓN DE IMPORTACIÓN



Posición SUNAT: Reparo al costo de ventas por el valor de las importaciones de productos a su vinculada para su posterior venta al cliente B, por el importe de S/1 768 969 (Art. 32-A de la LIR)

# HECHOS DEL CASO

## DATOS RELEVANTES

- La empresa peruana importa insumos químicos de su vinculada belga y los vende localmente a Alicorp bajo modalidad DDP (Delivered Duty Paid / Entrega con derechos pagados) , asumiendo importación, transporte y entrega.
- El cliente declara que solo contrata con la peruana, no con la matriz extranjera.
- La peruana asume importación, almacenamiento, transporte, entrega y riesgos asociados.
- La empresa peruana financia compras, paga intereses y absorbe riesgos crediticios y de inventario.
- El “acuerdo logístico” con la vinculada no se refleja en las operaciones reales.
- En el Estudio Técnico original, la operación era considerada distribución, luego reclasificada como logística.
- La documentación (facturas, DUAs, órdenes) evidencia compra-venta, no servicio.

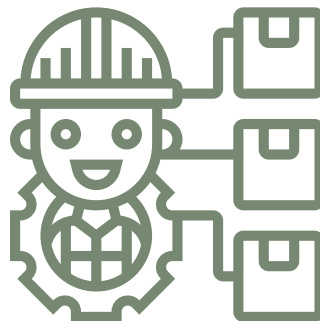


## POSTURA DEL CONTRIBUYENTE

Sostiene que no distribuye, sino que **presta un servicio logístico** porque:

- El cliente emite órdenes de compra previas, eliminando riesgo de no colocación.
- No asume riesgos de precio, inventario ni incobrabilidad (los cubre la vinculada).
- Solo ejecuta importación, manejo de stock y entrega.
- Su margen refleja costos del servicio, no actividad comercial.

◆ **Conclusión: Es un servicio de logística, no distribución → no corresponde aplicar Precio de Reventa.**



## CRITERIO DE SUNAT

Determina que sí distribuye bienes, **no presta un servicio**:

- Asume riesgos y gastos de importación, almacenamiento, transporte y cobranza.
- La documentación evidencia compra-venta DDP, no servicios.
- El cliente declara que solo tiene relación comercial con la contribuyente, no con la matriz.
- La operación es igual a su distribución habitual.

◆ **Conclusión: Es una operación de distribución → aplica Precio de Reventa y ajuste al margen bruto.**

# ANÁLISIS DEL TRIBUNAL FISCAL

## NORMA XVI: CALIFICACIÓN, ELUSIÓN DE NORMAS TRIBUTARIAS Y SIMULACIÓN (PRIMER Y ÚLTIMO PÁRRAFO)

Para determinar la verdadera naturaleza del hecho imponible, la SUNAT tomará en cuenta los actos, situaciones y relaciones económicas que efectivamente realicen, persigan o establezcan los deudores tributarios.

(...)

En caso de actos simulados calificados por la SUNAT según lo dispuesto en el primer párrafo de la presente norma, se aplicará la norma tributaria correspondiente, atendiendo a los actos efectivamente realizados



## REALIDAD JURÍDICA APARENTE (SIMULADA) VS SUBYACENTE

- ☑ El TF concluye que las actividades efectivamente realizadas por la recurrente se alinean con un distribuidor clásico, al asumir riesgos de inventario, crédito, financiamiento de importaciones, costos de almacenamiento, transporte y entrega.
- ☑ Determina que los documentos y la conducta comercial evidencian una compraventa para distribución, no un servicio de logística, por lo que la calificación propuesta por la empresa no refleja la sustancia económica de la operación. Por tanto, el TF confirma la recaracterización efectuada por SUNAT y valida la aplicación del método de Precio de Reventa como el correcto para determinar el valor de mercado.

El TF agrega que, aunque la Norma XVI permite a la Administración calificar la verdadera naturaleza de la operación, esa facultad debe entenderse como un paso previo y complementario a la aplicación de las normas de precios de transferencia, siempre orientado a identificar la sustancia económica y evitar que formas contractuales encubran la realidad operativa.

# COMENTARIOS

➤ La RTF evidencia cómo, en operaciones entre vinculadas, la forma declarada puede diferir de la realidad económica, por lo que es esencial verificar si la calificación contractual refleja efectivamente las funciones, activos y riesgos asumidos por las partes.

➤ En ese sentido, el Tribunal enfatiza la necesidad de analizar la operación en su integridad: documentos comerciales, conducta real de las partes, riesgos efectivamente asumidos y dinámica operativa, evitando basar la calificación solo en lo estipulado en contratos o estudios técnicos.

➤ Asimismo, la recategorización de una operación realizada por la Administración debe ser excepcional y estar sólidamente sustentada, pero puede aplicarse cuando la evidencia demuestra que la forma contractual no coincide con la sustancia económica, permitiendo así la correcta aplicación de las normas de precios de transferencia.



Zegarra  
LLC

# NUESTRO EQUIPO



**Juan Carlos Zegarra | Socio**  
juancarlos.zegarra@zegarrallc.com



**Evelyn Yauri | Socia**  
evelyn.yauri@zegarrallc.com



**Katherine Rodríguez | Asociada**  
katherine.rodriguez@zegarrallc.com



**Catharina Jetzinger | Asociada**  
catharina.jetzinger@zegarrallc.com



**Arturo Patrón | Asociado**  
arturo.patron@zegarrallc.com



**Jazmín De la Cruz | Asociada**  
jazmin.delacruz@zegarrallc.com



**Cristhian Calderón | Asociado**  
cristhian.calderon@zegarrallc.com



**Valeria Rojas | Asociada**  
valeria.rojas@zegarrallc.com

 Av. Santo Toribio 173, Vía Principal 125 - Torre Real Ocho,  
Piso 16, San Isidro  
 +511 710-3291  
 contacto@zegarrallc.com  
 www.zegarrallc.com

