

TRIBUTARIO

Mayor riesgo en compra de activos

Empresas asumirían deudas tributarias mayores al valor del activo comprado. Pedirían más garantías para evitar riesgos.

Un reciente informe de la Sunat refuerza la necesidad de que las empresas soliciten medidas de protección cuando compren los activos de otras compañías. La entidad ratificó y aclaró que la deuda tributaria —por IR e IGV— que asuma el comprador al adquirir un activo podría ser mayor a lo que pagó por el mismo. La compradora asumiría la deuda tributaria que establezca la Sunat de su contraparte en calidad de responsable solidaria. Crece la necesidad de que las empresas sean más transparentes tributariamente y aumenten su *due diligence*.

“La empresa [vendedora] se queda sin una fuente productora de renta. Al llevarse el comprador esa fuente, entonces asume la responsabilidad solidaria de pagar las deudas del vendedor”, explica Alex Córdova, socio del Estudio Rodrigo, Elías & Medrano.

La responsabilidad solidaria se concretará cuando Sunat determine que existe una deuda y podría

aplicar una cobranza coactiva al finalizar la etapa de reclamación y apelación. Pero la responsabilidad también puede prescribir. “En el caso de venta de activos el plazo de la responsabilidad solidaria es solamente de dos años. Sunat está diciendo que si encuentra deuda tributaria, cobrará la responsabilidad solidaria por el monto total, más allá de cuánto valga el bloque de activos”, señala Álvaro Arbulú, socio de Impuestos de EY.

La necesidad de protegerse es mayor, pues la responsabilidad del comprador no aplicaría solamente a las deudas que ya fueron determinadas por la Sunat, sino a todas las que pudieron generarse antes de la transacción. Así, las empresas deberán exigir mayor transparencia y *due diligence* antes de la compra. “Allí pueden saltar los problemas el día de mañana [para la compradora]” remarca Arbulú.

La aclaración de Sunat refuerza los incentivos para que los compradores exijan precios más bajos al comprar activos, pues el riesgo tributario de la transacción es mayor. “El comprador querría protegerse ante la posibilidad de que se le impute responsabilidad solidaria sobre deudas del vendedor y que además exceden el valor del activo”, afirma Luis Miguel Sambuceti, asociado de DLA Piper Perú.

La aclaración de Sunat refuerza incentivos para que se exijan precios más bajos.

Además, el comprador podría solicitar más garantías. “El comprador paga el precio por el activo y lo deja en manos del banco con instrucciones de que desembolse cuando pase el periodo de prescripción o termine la auditoría de la Sunat. O podría ser una carta fianza que respalde el pasivo oculto”, indica Córdova. “El monto en garantía es determinado en función a lo que los asesores pueden identificar como riesgo en el *due diligence*. Si es un riesgo muy alto se ajusta en el precio o se deja el monto como garantía”, detalla Arbulú.

Pero si el monto de responsabilidad solidaria es mayor al valor del activo surgen otras alternativas más complejas, como contratar un seguro, que encarecería la operación, o establecer en el contrato que la responsabilidad solidaria sea asumida por el vendedor. “Si no se está determinando en el *due diligence* una contingencia es raro que se pueda negociar una cláusula”, apunta Arbulú. Sería una solución difícil de llevar a la práctica. (JRA) ■



Andina