

Tributario

Franquicias: el precedente vinculante con el que el Tribunal Fiscal zanjó el debate sobre su tributación

Para que Sunat exija el pago del 30% del IR, correspondiente a una franquicia, ahora deberá probar que el contrato entre franquiciante y franquiciado incluye la transferencia de *know how*.



Por Junior Miani
15 de febrero de 2025
Lectura de 3 min



El panorama tributario se ha esclarecido para el modelo de franquicias en el Perú. De cara al pago del Impuesto a la Renta, la **Sunat** ahora sólo podrá considerar que una empresa peruana tiene un contrato de franquicia con una compañía extranjera cuando dicho acuerdo precise que existe una transferencia clara del *know how* del negocio. Así lo definió el **Tribunal Fiscal**, como parte de un precedente vinculante fijado en una resolución de diciembre pasado.

La sala admitió el reclamo de un contribuyente peruano que firmó nueve contratos de licencia de uso de marca y de prestación de servicios con una compañía de marketing de origen mexicano. Por la suscripción de dichos acuerdos, la **Sunat** exigía que la peruana tributara como si fuera una franquicia de la firma mexicana, pues consideraba que sólo el número de acuerdos firmados le otorgaba esa característica. El **Tribunal Fiscal**, sin embargo, desestimó este planteamiento.

Como parte de su fallo, la sala dejó claro que un negocio peruano sólo puede ser considerado como franquicia de una empresa foránea cuando en los contratos haya una transferencia indudable del *know how*. Es decir, cuando la empresa extranjera le ceda a la firma peruana conocimientos o capacidades directamente dirigidos a que esta última pueda operar la marca con la misma calidad de la matriz. “Ahora se hace explícito, [cuando] antes era un tema que se desprendía de la norma. Aunque se llame a un contrato de otra forma, como ‘uso de licencia’ o ‘prestación de servicio’, siempre que se transmita un *know how* se considerará como una franquicia”, explica el socio de Hernández y Cía., Leonardo López.

En su precedente vinculante, el **Tribunal Fiscal** concluyó que un contrato de transferencia de *know how* sólo tiene como obligación trasladar conocimientos. Estos son considerados como contratos diferentes a los de prestación de servicios, ya que exigen que la empresa titular realice actividades especializadas y que movilicen a su personal. También se diferencian de los de asistencia técnica, porque estos no requieren de la transferencia de ningún *expertise*. “El Tribunal dice que el *know how* es una renta pasiva, que comprende la capacitación y la entrega de un manual de operaciones, con los que se transfiere el conocimiento. Las prestaciones de servicio son actividades específicas por las que te contratan y, en el caso de las franquicias, se debe pagar para tener los derechos de explotación de una actividad comercial”, precisa el socio de Cuatrecasas, Juan Pablo Porto.

El nuevo criterio planteado por el **Tribunal Fiscal** no afectaría, en gran medida, a los contratos de franquicias multinacionales que actualmente operan en el Perú. Ello ya que estos suelen tener los acuerdos bastante claros con su contraparte nacional, como remarca la socia de Payet, Rey, Cauvi, Pérez, Vanessa Watanabe. Pero las empresas que busquen franquiciar nuevas marcas sí deberán considerar lo recientemente resuelto por el **Tribunal Fiscal**. “Se debe pagar un 30% de Impuesto a la Renta por un contrato de franquicia. Los contratos de asistencia técnica tienen una retención del 15%. En el caso de la licencia de uso de marca es de 30%, pero se puede reducir hasta 15%, según los convenios tributarios que se tengan firmados con otros países”, añade Watanabe. Por dichos tratados, el pago podría incluso llegar a cero.

En el caso analizado por el Tribunal, el convenio firmado por Perú y México para evitar la doble imposición debía evitar el pago de impuestos al contribuyente peruano. Pese a ello, la Sunat exigía que todos los contratos suscritos por el franquiciante y el franquiciado paguen la tasa aplicable a las franquicias: 30%.