



---

# **Universidad de Valladolid**

**Facultad de Ciencias Económicas y  
Empresariales**

**Trabajo de Fin de Grado**

**Grado en ADE**

## **Los precios de transferencia en relación con las operaciones vinculadas**

Presentado por:

***Álvaro Fernández Herrero***

Tutelado por:

***María José Prieto Jano***

*Valladolid, 11 de Julio de 2020*

## ÍNDICE DE CONTENIDO:

1. Introducción .....	3
1.1. Justificación e interés del tema objeto de estudio .....	3
1.2. Objetivos.....	4
1.3. Metodología.....	4
2. Marco teórico .....	5
2.1. Origen e incidencia en la legislación española .....	5
2.2. El fraude fiscal en las operaciones vinculadas .....	6
3. Los precios de transferencia y las operaciones vinculadas .....	8
3.1. Establecimientos de una estructura de precios de transferencia.....	9
3.1.1 Factores fiscales.....	9
3.1.2 Factores no fiscales .....	13
3.2. Política de precios de transferencia en relación con las normas arancelarias .....	14
4. Metodología para la determinación del valor de mercado de las operaciones vinculadas .....	15
4.1. Métodos basados en las operaciones .....	16
4.2. Métodos basados en el beneficio .....	17
5. Técnicas de inspección: ajustes primarios, procedimientos para evitar la doble imposición y ajustes secundarios .....	19
5.1. Ajustes primarios .....	20
5.2. Procedimientos para evitar la doble imposición.....	21
5.3. Ajustes secundarios .....	24
6. Análisis comparativo sobre los diferentes ajustes secundarios por países y su aplicación a un caso práctico .....	25
6.1. Los ajustes secundarios en España .....	25
6.2. Los ajustes secundarios en Estados Unidos .....	27
6.3. Los ajustes secundarios en Francia .....	29
6.4. Aplicación de las distintas normativas a un caso práctico .....	30
7. Conclusiones y visión personal del tema .....	33
7.1. Conclusiones .....	33
7.2. Visión personal del tema .....	35
8. Bibliografía .....	36

## ÍNDICE DE TABLAS:

Tabla 6.1. Ajustes: La sociedad A participa en el 100% en la sociedad B.....	31
Tabla 6.2. Ajustes: La sociedad B participa en el 100% en la sociedad A.....	32

## **RESUMEN**

Los precios de transferencia en relación con las operaciones vinculadas, como precio pactado entre las entidades del mismo grupo, constituyen una herramienta utilizada por las empresas multinacionales para el traslado de beneficios a países de baja o nula tributación. Por ello, este tema resulta de gran interés para los legisladores, economistas, organismos internacionales, entre otros, de los distintos países y organismos internacionales que han intentado con sus respectivas regulaciones y recomendaciones evitar las prácticas elusivas realizadas por las empresas multinacionales. En este trabajo se pretende analizar los aspectos claves que han surgido de esta problemática fiscal a través de un análisis teórico-práctico, con el objeto de alcanzar un mejor conocimiento de las distintas actuaciones realizadas por dichas empresas o grupos transnacionales en la elaboración su política de precios de transferencia, así como las actuaciones practicadas por las Administraciones Tributarias para evitar el uso de este instrumento con el fin de disminuir su carga tributaria.

**PALABRAS CLAVE:** Operaciones vinculadas, precios de transferencia, valor de mercado, ajustes secundarios.

**CÓDIGO JELL:** H26, H71, K34

## **ABSTRACT**

Transfer prices in relation to related party transactions, as a price agreed between entities in the same group, are a tool used by multinational companies to transfer profits to low- or zero-taxation countries. This issue is therefore of great interest to legislators, economists, international organizations, among others, from the various countries and international bodies that have tried with their respective regulations and recommendations to avoid the circumvention practices carried out by multinational companies. This work aims to analyze the key aspects that have arisen from this fiscal problem through a theoretical-practical analysis, in order to achieve a better knowledge of the different actions carried out by these companies or transnational groups in the elaboration of their transfer pricing policy, as well as the actions carried out by the Tax Administrations to avoid the use of this instrument in order to reduce their tax burden.

**KEY WORD:** Linked transactions, transfer prices, market value, secondary adjustments,

**CODES JEL:** H26, H71, K34

## **1. INTRODUCCIÓN**

Con el presente trabajo se pretende hacer un estudio teórico-práctico de la problemática actual de los precios de transferencia teniendo en cuenta que estamos inmersos en un mercado global donde los grupos multinacionales realizan determinadas operaciones entre entidades o personas vinculadas y manipulan los precios de las mismas, y diseñan una estrategia integral a los efectos de conseguir una adecuada gestión del riesgo fiscal y aprovecharse de las lagunas fiscales y realizar prácticas elusivas.

### **1.1. Justificación e interés del tema objeto de estudio**

El interés por el estudio de los precios de transferencia en relación con las operaciones vinculadas obedece a la importancia creciente que dichas operaciones tienen en la economía española, a la complejidad de la normativa reguladora en el marco del Impuesto de sociedades. Así como a las modificaciones normativas que se han producido en los últimos años, en relación con la documentación y defensa de las operaciones vinculadas que han supuesto un incremento de las obligaciones en materia de precios de transferencia. Por otro lado, se une el endurecimiento de los estándares de transparencia exigidos a los contribuyentes con la imposición de mecanismos de comunicación con la Administración Estatal de la Agencia Tributaria (AEAT) junto con la suscripción de acuerdos sobre el intercambio de información con otras Administraciones Tributarias de otros países.

Gracias a las modificaciones realizadas en el 2015 en la Ley del Impuesto sobre Sociedades, la AEAT amplía sus competencias en relación con las operaciones vinculadas, pasando de comprobar si están valoradas a su valor de mercado y realizar las correcciones que sean oportunas, a comprobar de forma general las operaciones vinculadas y realizar las correcciones de acuerdo con el principio de libre competencia. Con todas las modificaciones realizadas la AEAT pretende detectar las lagunas jurídicas y hacer que dentro de la norma aparezca la manera de atajar prácticas elusivas.

Por otro lado, la justificación de este trabajo se enmarca dentro del Grado de Administración y Dirección de Empresas, en el marco de la fiscalidad de la empresa, con el objeto de adquirir competencias específicas y transversales con la realización del presente trabajo, a la vez de los conocimientos suficientes

como profesional de asesoría fiscal. Por lo que estudiar las relaciones entre entidades vinculadas complementa y potencia los conocimientos ya adquiridos en estos cuatro cursos académicos.

## **1.2. Objetivos**

El objetivo principal que se pretende alcanzar con este Trabajo de Fin de Grado es determinar cuál sería la renta real sujeta a tributación de los grupos empresariales que operan en diferentes países con operaciones vinculadas, a los efectos de evitar eludir los impuestos que deberían pagarse en España.

La consecución de dicho objetivo va pareja con la necesidad de lograr objetivos secundarios, entre los que se destaca:

- El estudio de la compleja normativa fiscal española sobre las operaciones vinculadas.
- El análisis de los factores determinantes de una estructura de precios de transferencia.
- El conocimiento de los distintos métodos de determinación del valor de mercado de una operación vinculada.

## **1.3. Metodología**

Este trabajo de investigación sigue un análisis descriptivo de la problemática de este tema en el ámbito de la fiscalidad, y por ello se ha establecido un marco conceptual sobre los orígenes de las operaciones vinculadas y los precios de transferencia, su incidencia en la normativa española y su relación con la elusión fiscal.

Seguidamente, se procede a analizar los precios de transferencia y la formación de su estructura, los métodos de valoración de las operaciones vinculadas, así como de los ajustes que se producen en estas operaciones, ya sean primarios o secundarios.

Finalmente, se concluye con un análisis comparativo por países sobre los ajustes secundarios junto con un ejemplo práctico, donde se aprecia las diferencias entre las distintas normativas.

## **2. MARCO TEÓRICO**

En este apartado se va a tratar el origen de las operaciones vinculadas y los precios de transferencia y su regulación en la legislación española, previo a una conceptualización del fraude fiscal en las operaciones vinculadas.

### **2.1. Orígenes e incidencia en la legislación española**

En Gran Bretaña en torno al 1915 aparecen las empresas multinacionales que empiezan a desarrollar estrategias para poder aumentar beneficios y minimizar riesgos a través de la diversificación de sus fases de producción y comienzan a realizar operaciones vinculadas manejando a través de técnicas los precios de transferencia. Junto con esto, empezaron a regular los precios de transferencia en su normativa como es el caso de Estados Unidos en el 1917.

Los precios de transferencia y las operaciones vinculadas comenzaron a tener interés económico y en el asesoramiento fiscal en empresas privadas y empezaron a ser tratadas en el ámbito académico por profesores de derecho financiero y tributario, de economía aplicada, de economía financiera y contabilidad, entre los que se cita a: Ferrer Vidal (2015), (2019), Calderón Carrero (2005) y Martín Jiménez y Calderón Carrero (2017).

Por otro lado, dado el gran interés que afecta el tema se ha constituido un grupo de trabajo sobre precios de transferencia en el que participan grandes empresas junto con la Secretaría de Estado de Hacienda, donde analizan entre otros: la documentación disponible sobre el tema, acuerdos previos de valoración, ajustes primarios y secundarios y el régimen sancionador aplicable.

En España, las actuaciones de la Agencia Tributaria son fundamentales para poner orden desde el punto de vista fiscal en las operaciones vinculadas y precios de transferencia.

Según Losada Fernández (2014), la primera referencia a las operaciones vinculadas aparece en el artículo 16 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por Real Decreto Ley 4/2004, de 5 de marzo y desarrollado en su Reglamento aprobado por Real Decreto 1777/2004, donde la administración tributaria valorará la operación vinculada por su valor normal de mercado cuando la tributación en España sea menor por valorar la operación al valor convenido.

Con la aprobación de la Ley 36/2006 del 26 de noviembre de medidas para la prevención del fraude fiscal se modificó el régimen de las operaciones vinculadas, donde el registro contable de la operación se debe realizar como si lo hiciera una empresa independiente y poder corregir dicho valor si éste difiere del de mercado, también se adaptó a las directrices de la OCDE y al foro europeo sobre precios de transferencia para así estandarizar la actuación de España en materia de precios de transferencia con la del resto de países del entorno.

Igualmente, las operaciones vinculadas se regulan en la ley 35/2006, del 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las personas físicas y desarrollado en su Reglamento aprobado por el Real Decreto 439/2007.

Actualmente las operaciones vinculadas se encuentran reguladas en el artículo 18 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre del Impuesto sobre Sociedades y desarrollado en su Reglamento aprobado por Real Decreto 634/2015, donde se recogen modificaciones, entre otras: el concepto de valor de mercado, los distintos casos de partes vinculadas, los métodos de valoración de las operaciones, ...

Este último reglamento recoge como novedad, para los residentes en territorio español y dominantes del grupo, la obligación de presentar la información país por país en los 12 meses anteriores al inicio del periodo impositivo, siempre y cuando su importe neto de la cifra de negocios sea al menos de 750 millones de euros. Donde aparecerá desglosado los ingresos brutos del grupo, resultados antes de impuestos, ....

La Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) con la Orden HFP/816/2017, del 28 de agosto, por la que se aprueba el modelo 232 donde la multinacional presentará información de las operaciones vinculadas, y sobre todo el método de valoración de la operación de los regulados en el artículo 18.4 del Impuesto sobre Sociedades.

## **2.2. El fraude fiscal en las operaciones vinculadas**

La elusión fiscal se caracteriza por el uso de mecanismos legales para reducir o evitar el pago de impuestos, no contradiciendo las normas sino valiéndose de los defectos de éstas y así obtener un beneficio económico.

Las multinacionales manipulan los precios de transferencia de las operaciones vinculadas, donde el precio impuesto al bien o servicio de la operación será

superior o inferior al de mercado dependiendo de los intereses de la empresa y con el objeto de conseguir disminuir su carga tributaria.

Las distintas Administraciones Tributarias han luchado contra esto a través de la normativa reguladora de las operaciones vinculadas, tratada como una norma antielusoria con el objeto de evitar que las multinacionales trasladen beneficios a países de baja tributación a través de los precios de transferencia.

En un principio esta normativa se fundamentaba en el principio de libre competencia para valorar las operaciones, pero surgieron problemas en algunos casos donde las Administraciones Tributarias no podían realizarlo, debido a la divergencia entre sustancia y forma, a la irracionalidad comercial y a la imposibilidad de determinar el precio de mercado, por lo que bajo estas circunstancias no se podía evitar en este periodo la práctica elusiva llevada a cabo por las multinacionales, García Bañuelos y Mut Aguilar (2017).

En el año 2015 el Proyecto BEPS<sup>1</sup> elaboró un informe final compuesto por 15 acciones para impedir la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios entre empresas de grupo, pero son en las acciones 8,9,10 y 13 donde se centra la problemática de los precios de transferencia. En estas acciones se establecen diversas recomendaciones para modificar los capítulos I, II, V, VI, VII y VIII de las directrices de la OCDE sobre precios de transferencia como son: en el apartado de la documentación, en el principio de libre competencia y, en concreto, los riesgos con relación a las *commodities*, en cuanto a activos intangibles, entre otras Garrigues *et alt.* (2017, pp. 229-235).

El 10 de julio de 2017 la OCDE publica una nueva versión de las directrices de precios de transferencias, pero adaptadas a las acciones del plan BEPS de 2015 donde incorporan las modificaciones planteadas en las acciones del plan para la lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios que ayudará a las Administraciones Tributarias frente a las dificultades que se les planteaban en los años anteriores. Esto también se adoptó por las distintas Administraciones Tributarias como sucedió en el caso español que fue una de

---

<sup>1</sup> El Plan de Acción BEPS (Addressing Base Erosion and Profit Shifting) de la OCDE surge a petición de los ministros de finanzas del G20 en 2013, como una solución a la erosión de bases y traslado de beneficios.

las pioneras en integrar las acciones del plan BEPS en su ley 27/2014 del Impuesto sobre Sociedades, Calderón Carrero (2017).

La Unión Europea tras el proyecto BEPS implantó la Directiva (UE) 2016/1164, de 12 de julio, que regula las normas contra las prácticas de elusión fiscal, más conocida como *la ATAD*. Actualmente la Comisión Europea tiene en proceso de aprobación el proyecto BICCIS<sup>2</sup> con la finalidad de obtener una armonización fiscal directa y también contribuirá de manera indirecta contra la lucha de la erosión de las bases imponibles, ayudando a eliminar las lagunas entre las distintas jurisdicciones de los Estados Miembros, Sánchez-Archidona Hidalgo (2018).

### **3. LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y LAS OPERACIONES VINCULADAS**

La OCDE ofrece la definición de precios de transferencia y son aquellos “precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles o prestar servicios a empresas asociadas”. (OCDE, 2018, pp.19)

Esta definición ha sido de gran interés para los países en la regulación de estos precios a causa de que mientras algunos de ellos recaudan menos de lo que les corresponde, en cambio otros están en la situación contraria.

El objetivo de dichos precios es el aprovechamiento de los regímenes tributarios de los distintos países en los que opera la empresa multinacional para poder obtener un ahorro en su carga tributaria, todo esto a través de la transferencia de las ganancias del país con mayor carga tributaria a la de menos.

Según Ordóñez (2017), esta transferencia de ganancias desde el punto de vista de las multinacionales se realiza, con frecuencia, a través de paraísos fiscales, a los que transfiere el bien o servicio y allí es donde declara la mayor cantidad de beneficio, puesto que no pagarían impuestos o su pago sería muy reducido respecto del país donde se sitúa la empresa, que dispone de una mayor tributación, en el que tributará una cuantía insignificante de la que debería ser al declarar un resultado casi nulo o negativo.

Pero no todas las multinacionales lo realizan a través de paraísos fiscales, algunas deslocalizan dichos beneficios a otros países donde la tributación es

---

<sup>2</sup> La iniciativa de BICCIS consiste primero en implementar una base imponible común (BICIS), para posteriormente lograr su consolidación (BICCIS).

menor y así consiguen su objetivo que es obtener un ahorro impositivo comparado con el que tendrían si no fueran empresas asociadas, es decir, empresas independientes.

Se deduce de lo anterior que, estos precios son diferentes a los que hubiera aplicado entre empresas independientes sin ninguna relación entre ellas. Por ello, los precios de transferencia han sido regulados tanto por la OCDE como por los distintos Estados en sus respectivas normativas.

### **3.1. Establecimiento de una estructura de precios de transferencia**

A la hora de realizar la estructura de precios de transferencia por parte de un grupo transnacional<sup>3</sup>, ésta debe tener en cuenta una serie de factores fiscales y no fiscales, con el objeto de poder determinar las condiciones de las operaciones, y así poder evaluarlas.

#### **3.1.1 Factores Fiscales**

Con respecto a los factores fiscales, se comienza con un análisis pormenorizado de los regímenes fiscales de los países implicados en la operación y la posible relación entre los mismos.

El punto de partida debería ser definir de forma clara y concisa los distintos términos que deben ser utilizados a la hora de interpretar cualquier convenio de acuerdo entre distintos países, pero sin olvidar la supremacía en la práctica del derecho internacional público sobre el derecho público interno de cada Estado.

La existencia de un establecimiento permanente es fundamental para determinar el lugar donde tributarán los beneficios obtenidos por la entidad, si en el Estado del origen o en el de la residencia, y para evitar la doble imposición<sup>4</sup>.

Por “establecimiento permanente” se entiende “un lugar fijo de negocios mediante el cual una empresa realiza toda o parte de su actividad”. (OCDE, 2011, pp.25).

La definición anterior implica la existencia de un local, ubicado en un determinado lugar geográfico. A esto hay que añadir que este lugar de negocios tenga un

---

<sup>3</sup> Un grupo transnacional es un conjunto de empresas jurídicamente independientes que operan a nivel internacional, donde una de ellas será la matriz situada en el país de origen y el resto son filiales situados en el resto de países y entre ellas habrá una relación de dependencia en función de la participación de la matriz en el resto.

<sup>4</sup> La doble imposición se entiende como la situación por la que una misma renta se encuentra sujeta a tributación en más de un país por su totalidad o parte de ella.

cierto grado de permanencia, es decir, cuando sobrepasa cierto límite temporal se le considerará establecimiento permanente, pero hay casos que, aunque el objetivo del negocio es meramente temporal se le atribuye como establecimiento permanente a causa del tipo de actividad que realiza o por situaciones especiales.

Por último, otra implicación de la definición anterior es que la empresa utilice dicho lugar de negocios para la realización de toda o parte de su actividad, pudiendo ser o no productiva la misma. Pero el hecho de tener carácter productivo no significa que tenga que ser un establecimiento permanente, debido a que hay multitud de situaciones en las que no puede llegar a tener tal consideración.

Para afianzar la definición de establecimiento permanente hay que analizar ciertos lugares de negocios que pueden serlo, aunque no cumplan con el requisito de permanencia, entre los que destacan los siguientes:

- *Sede de dirección como centro de decisiones*, tendrá la consideración de establecimiento permanente siempre y cuando las funciones y decisiones de ésta sean trascendentales para la empresa.
- *Centros de control y coordinación de un grupo trasnacional*, debido a que son esenciales e importantes para la gestión del grupo, las Administraciones Tributarias los consideran establecimientos permanentes.
- *Sucursal*, su consideración de establecimiento permanente dependerá de la exigencia o no de su inscripción en el registro mercantil, la cual depende del Estado en el que se encuentre. Solamente cuando en los Estados se da esa exigibilidad es cuando se puede valorar dicha consideración.
- *Oficina*, en este caso, dependiendo de que sus funciones sean sustanciales o meramente preparatorias y auxiliares, tendrán o no la consideración de establecimiento permanente.

Los grupos trasnacionales crean establecimientos permanentes en países de menor carga tributaria que contemplan el convenio de exención para así poder atribuir el beneficio de ese establecimiento en dicho país y obtener un ahorro impositivo comparado con la carga tributaria que hubieran tenido si no tuviera establecimiento permanente y tener que tributar todo el resultado en el país de la matriz.

Este ahorro fiscal está permitido si es de forma lícita, pero no siempre es así debido al uso de los precios de transferencia, por eso los distintos ordenamientos jurídicos adoptan medidas para combatir esta elusión fiscal por parte de los grupos transnacionales.

Según Ferrer Vidal (2019), en el caso de las operaciones entre partes vinculadas la mayoría de las legislaciones fiscales han desarrollado normas relativas a la Transparencia Fiscal Internacional o *Controlled Foreign Corporation (CFC)*, las cuales han sido estudiadas por los grupos transnacionales para no emplearlas.

Las CFC fueron creadas por los países industrializados con el objetivo de evitar la colocación de rentas mediante precios de transferencia por parte de los grupos transnacionales en países de baja o nula tributación, para lo cual se marcaron los siguientes fines:

- Las rentas generadas tributarán en el país donde reside la sociedad con independencia de donde se generen las mismas.
- Combatir la evasión fiscal internacional.
- Evitar el diferimiento de impuestos vía dividendos.
- Considerar los gastos de servicios realizados por empresas vinculadas residentes en territorios de baja o nula tributación como fiscalmente no deducibles.

En la legislación española, la normativa sobre las CFC viene regulada en el artículo 100 del Impuesto sobre Sociedades. En este artículo se indica que se deben imputar las rentas en España en los siguientes casos:

- Las personas o entidades vinculadas que dispongan de una participación del capital del 50% o más de la entidad no residente, en función de su proporción en la participación de resultados, o en caso contrario, en la participación en el capital.
- Las cantidades satisfechas por entidades no residentes en España inferiores al 75% del que hubiera correspondido con las normas del otro país. Y, también, se deben imputar la renta total cuando no cuenten con una organización de medios materiales y personales para su realización.

Para que el contribuyente pueda acogerse a la exención en la obligación de imputación de rentas, deberá justificar que dichas operaciones se llevan a cabo

con los medios técnicos y humanos disponibles por la entidad no residente en España, con independencia de su residencia.

Por último y de acuerdo con lo estipulado en el art. 100 del LIS, en el caso de que la entidad no residente en España, lo sea en otro Estado Miembro de la Unión Europea no se le podrá imputar las rentas de dicha entidad en nuestro Estado, gracias a esto las multinacionales van a aumentar las rentas en dicha entidad no residente en España a través de los precios de transferencia.

En el caso de las multinacionales españolas, crearán CFC en territorios de baja tributación que estarán exoneradas si desarrollan las siguientes actividades:

- El comercio al por mayor vinculado a vinculadas en territorio de alta tributación
- La prestación de servicios a empresas vinculadas, si no generan gastos en la entidad española y que las operaciones con vinculadas no residentes no supere el 50%.
- El arrendamiento de propiedad industrial.
- El arrendamiento de mobiliario.
- El servicio de financiación intergrupo.

Las exclusiones en la imputación de renta son cruciales para que tenga sentido la creación de CFC en países de baja o nula tributación porque si no hubiera dicha exclusión, no sería de utilidad la creación de las CFC debido a que al deslocalizar rentas a través de los precios de transferencia se tributará en el país de la matriz.

Por esta razón descrita anteriormente, las Administraciones Tributarias tratan de que las sociedades residentes imputen los ingresos de la CFC en la residente, pero por otro lado sí que permiten ciertos actos a multinacionales de otros países.

El grupo trasnacional debe tener en cuenta las distintas situaciones en las que puedan producirse un conflicto entre las legislaciones de los países donde se localizan las distintas entidades del grupo, también puede haber conflicto entre estas legislaciones y el convenio y su solución está en una colaboración o procedimiento amistoso o resuelto por los Tribunales de Justicia. De ahí que esos convenios forman parte de las legislaciones internas de los países.

En el caso de España, es el Código Civil el que regula las normas de conflicto, donde primero la norma que ha originado el conflicto se remite a una ley extranjera y nos la devuelve, si entra en contradicción con los principios morales, religiosos, jurídicos, entre otros, oponiéndose a su aplicación.

El Código Civil recoge también el fraude de ley realizado por las personas que constituyen una entidad en un país extranjero para que se le aplique su norma y eludir así la de aquí, pero el orden jurídico del país donde se elude dicha norma puede apelar que se está realizando en fraude de ley y por tanto negarse a aplicar el derecho extranjero.

### **3.1.2 Factores no Fiscales**

Por último, la realización de la estructura de precios de transferencia debe tener en cuenta una serie de factores no fiscales, entre los que se encuentran los siguientes.

- El conocimiento de la normativa de contabilidad de los países.
- La existencia de un sistema financiero desarrollado,
- La posible elaboración de una estrategia con el comité de establecimiento de estructura de precios de transferencia para llegar a un acuerdo, con el objeto de obtener una menor conflictividad con las distintas autoridades fiscales y minimizar el tipo impositivo general de la multinacional, los impuestos indirectos y gravámenes de aduanas.
- Por último, un análisis sobre la optimización en las transacciones entre la matriz y la filial para determinar las asignaciones óptimas de los costes del transporte de mercancías, el coste impositivo, el coste de aranceles, entre otros.

Algunas multinacionales optan por la creación de refacturadoras que son empresas intermedias del grupo que no realizan una labor comercializadora sino más bien de facturación con el objeto de incrementar el precio de la mercancía, la cual en ningún momento tiene que pasar por ella y con el consiguiente ahorro en la asignación del coste de transporte.

### **3.2. Política de precios de transferencia en relación con las normas arancelarias**

La política de precios de transferencia de la empresa o del grupo trasnacional debe tener en cuenta el impacto que estos tienen sobre el Impuesto sobre Sociedades, sobre la imposición indirecta y sobre los derechos arancelarios.

Por ello, el objetivo principal que persigue la empresa trasnacional es el de conseguir una cierta coincidencia entre el precio de transferencia y el valor mínimo fijado en aduanas.

Para conseguir ese valor mínimo en aduanas habría que hacer ajustes en aquellas partidas incluidas en los precios de transferencia y no en el valor fijado por aduanas, y viceversa.

Como consecuencia de lo anterior se obtendrá un valor de la mercancía que puede ser más bajo o superior al valor mínimo aceptable en aduanas. Consecuencia de lo anterior, el grupo trasnacional puede cambiar su estructura de precios de transferencia o bien someterse a valoración de las autoridades aduaneras en función de un método alternativo de valoración. La elección dependerá de la relación de las autoridades fiscales de los países intervinientes y si éstos persiguen o no los mismos objetivos en cuanto a los precios de transferencia.

Cuando la empresa se somete a métodos alternativos de valoración, de acuerdo con el código GATT<sup>5</sup>, éstos se aplicarán en el siguiente orden:

- Por el *valor de mercancías idénticas*, para el que el valor de la mercancía importada será el de una mercancía idéntica en una operación realizada entre empresas independientes.
- Por el *valor de mercancías similares*. Este valor se diferencia del anterior en que la mercancía debe ser muy similar y fácilmente intercambiable.
- Por el *valor deductivo*. En este caso a la mercancía importada se le aplica el valor del precio de reventa de las mercancías en una operación de la empresa con una tercera parte, deduciéndose los costes arancelarios y de administración soportados.

---

<sup>5</sup> El código GATT o Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, firmado en 1947, tiene por objeto establecer un sistema equitativo, uniforme y neutral en la valoración en aduana de mercancías.

- Por el *valor computado o adicionado*: a la mercancía importada se le aplica los costes de fabricación más los gastos generales y beneficio de un fabricante del mismo país y clase.

En caso de que no se pueda obtener el valor con estos métodos, el código GATT permite usar otros métodos siempre y cuando sean compatibles.

#### **4. METODOLOGÍA PARA LA DETERMINACIÓN DEL VALOR DE MERCADO DE LAS OPERACIONES VINCULADAS**

La metodología para la determinación del valor de mercado de las operaciones vinculadas por parte de las distintas Administraciones Tributarias es de suma importancia y, para ello, se utilizan diferentes metodologías. El valor de mercado es el valor que habrían acordado las partes independientes, respetando el principio de libre competencia. Para dicha determinación, se utilizan básicamente, dos métodos: los métodos tradicionales y los métodos unitarios.

Por su parte, los métodos tradicionales son aquellos que determinan el valor de mercado de la operación vinculada teniendo en cuenta únicamente la transacción, en cambio los métodos unitarios son aquellos que para determinar el valor de mercado tienen en cuenta el beneficio de la operación, García Prats (2005).

La gran diferencia que existe entre ambos métodos, el de transacción, o método tradicional, y el que tiene en cuenta el beneficio, o método unitario, es que el primero fundamenta su metodología en el principio de empresas separadas, por lo que solo tiene en cuenta el mercado, las circunstancias de las entidades del grupo y la asignación de recursos, y no considera las características del negocio, el grado de integración vertical, las economías de escala y las restricciones gubernamentales. En cambio, el método unitario resulta ser todo lo contrario al de transacción, y tiene en cuenta lo que el método transaccional no tiene.

Por todo lo anterior, el objetivo de la Administración Tributaria, para la determinación del valor de mercado de las operaciones se centra, principalmente, en obtener el precio de mercado con uno de los dos métodos descritos, y contrastarlo con el precio de transferencia que ha implantado el grupo transnacional, para posteriormente proceder a la realización de ajustes si hubiera diferencias entre los precios contrastados.

#### 4.1. Métodos tradicionales

Según Rubio Guerrero (1998), a su vez, dentro de los métodos tradicionales se pueden distinguir otros métodos, y son los que se exponen a continuación.

- *Método del precio libre comparable.* Este método consiste en la comparación de los precios de productos de la operación vinculada con el precio de un producto similar que se ha realizado en una operación entre partes independientes en situaciones parecidas.

Esta comparación puede realizarse desde dos puntos de vista distintos. Puede ser una comparación interna donde se compara el precio de la operación entre las partes vinculadas y el precio de la operación entre una de las partes y una tercera empresa independiente al grupo, pero a esta comparación hay que darle un matiz, debido a que dependerá del volumen de las operaciones, que debe de ser similar, y de la frecuencia con la que se realizan dichas operaciones.

El otro punto de vista es el observado desde una comparación externa, donde se compara el precio de la operación entre dos empresas independientes.

Con el método del precio libre comparable es más fácil saber el precio de la operación que el margen, los costes, entre otros; pero también es más difícil realizar el ajuste debido a que la diferencia de precio puede ser debida a las características que presente el producto, a diferentes situaciones de la economía y a la situación en que se encuentre el mercado.

- *Método del coste incrementado.* Este método consiste en determinar el valor de mercado de la operación vinculada incorporando al coste de producción el margen bruto habitual. Dicho margen puede determinarse en función de dos perspectivas, la interna y la externa.
  - En la perspectiva interna, el margen utilizado es el de la empresa por la venta a una tercera empresa en una operación similar.
  - En la perspectiva externa, el margen utilizado es el de las empresas independientes en una operación equiparable.

Este método permite su aplicación, aunque las características del producto o servicio de la operación vinculada no coincida con las de la operación comparable, debido a ser un método basado en márgenes, de

ahí que haya más posibilidad de ser aplicado comparado con el método anterior al necesitar éstos productos idénticos.

Este método presenta dificultades como es la gran cantidad de información necesaria que es difícil de obtener debido a que a veces el intercambio de información no está implantado en el país de la entidad filial y otras veces la Administración Tributaria no puede asegurar el suministro de ésta.

También, existen dificultades a la hora de comparar la eficiencia o ineficiencia de la estructura de costes de la empresa vinculada y de la empresa comparada porque en función de cómo sea dicha estructura, se verán afectados el margen de beneficios y el precio de mercado, que serán mayores o menores, pudiendo generar pérdidas en el momento en que no se cubran el resto de los costes de la empresa.

- *Método del precio de reventa.* El precio de valor de mercado se calcula como el precio de venta a una empresa independiente del producto de la operación vinculada menos el margen bruto, y éste último, a su vez, es un porcentaje del precio de reventa. Este margen bruto puede ser el obtenido en una operación con una entidad independiente, y se denomina margen comparable interno, o el obtenido entre empresas independientes en una operación similar, que se denomina margen comparable externo.

Este método no es recomendable cuando el revendedor realiza una transformación o modificación del producto que ha adquirido a la matriz, pero sí lo es en el caso de actividades de comercialización, y al igual que el método del coste incrementado que no es necesaria la conciencia de las características de los productos de la operación vinculada y la de la operación comparada.

#### **4.2. Métodos unitarios**

Por su parte, respecto a los métodos unitarios, a su vez, se pueden distinguir diversos métodos, que se exponen a continuación.

- *Método de distribución del resultado.* Este método consiste en la distribución del beneficio que se produce tras la operación entre las distintas empresas implicadas en función de los riesgos asumidos, los activos implicados y las distintas funciones que estas empresas tienen.

Tras dicha distribución se procederá a determinar el precio que ha posibilitado ese beneficio en cada parte de la operación. Este precio se comparará con lo realizado por partes independientes en circunstancias similares para ver si se aproximan.

Para realizar la distribución de beneficios, a su vez, se puede hacer a través de dos métodos, que son los siguientes.

- *Método de análisis de las aportaciones.* El beneficio de la operación se divide entre las partes en función del que hubieran acordado entre empresas independientes en una operación similar. La distribución podrá hacerse en función de los datos comparables obtenidos y si esto no fuera posible, se hará en función del valor relativo de las funciones de las partes dependiendo del riesgo asumido y de los activos empleados. Y no se calculará el valor de mercado siempre y cuando este valor relativo pueda medirse.
- *Método de análisis residual.* En él, el reparto del resultado se hace en dos fases: Primeramente, a cada parte se le atribuye una remuneración en función de su aportación, que puede obtenerse a partir de la cantidad percibida por partes independientes en operaciones similares. Y a continuación el beneficio obtenido se distribuye entre las partes vinculadas en la operación en función de los hechos que se den en la misma. Un método alternativo a éste, según la OCDE, sería el de fijar una remuneración que se corresponde con el menor precio que estaría dispuesto a fijar un vendedor independiente o el precio más alto para un comprador en una operación similar, y cuyo resultado es un intervalo de precios para la negociación. Y finalmente se repartiría el resultado en función de los factores que las partes independientes hubieran fijado.
- *Método del Margen Neto.* Este método sirve para comprobar si una operación vinculada se ha realizado a valor de mercado, para lo cual se determina el beneficio neto de dicha operación, descartando el resto de las operaciones, sobre determinadas variables según el tipo de operación de que se trate y que se cuantifican como denominador, variables tales como ventas, costes y activos.

Esta ratio se comparará dependiendo del enfoque utilizado; enfoque que puede ser interno y externo. Con el enfoque interno, la operación vinculada se compara con una realizada en entre la vinculada y una tercera empresa, y con el enfoque externo, cuando se compara con operaciones similares realizadas por empresas independientes.

A la hora de seleccionar el método de determinación del valor de mercado de una operación vinculada hay que tener en cuenta la naturaleza de la operación, la información fiable disponible necesaria y el grado de comparabilidad entre la operación vinculada y la no vinculada. Por tanto, se puede deducir que no se dispone de un método concreto para todas las situaciones posibles. Pero como los métodos tradicionales son los más directos, en caso de que ambos métodos sean igual de fiables, se recomienda la utilización de los métodos tradicionales y, dentro de éstos en igualdad de fiabilidad, el método del precio libre comparable. OCDE (2018)

Por último, cuando no sea posible aplicar estos métodos, se podrán aplicar otros métodos de valoración siempre y cuando respeten el principio de libre competencia.

## **5. TÉCNICAS DE INSPECCIÓN: AJUSTES PRIMARIOS, PROCEDIMIENTOS PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN Y AJUSTES SECUNDARIOS**

Dentro del ámbito de actuación de la Administración Tributaria y, concretamente, dentro de las diversas actuaciones de la Oficina Nacional de Fiscalidad Internacional<sup>6</sup> conocida como ONFI, se encuentra la determinación y comprobación de las operaciones vinculadas en cuanto a la metodología utilizada por la empresa en los precios de transferencia y en la lucha contra el fraude fiscal internacional.

La manera de proceder de esta Oficina comienza con la inspección de la empresa o grupo trasnacional para los que selecciona las posibles transacciones

---

<sup>6</sup> Oficina Nacional de Fiscalidad Internacional (ONFI), se creó mediante resolución de 13 marzo de 2013 de la Presidencia de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, y entre sus diversas funciones se encuentran la elaboración de informes técnicos-tributarios y la elección de los contribuyentes que vayan a ser objeto de inspección.

realizadas y donde se hayan implantado precios de transferencia. Para ello, realizará un análisis de la propia transacción, de las funciones, riesgos y activos de cada una de las partes intervinientes para poder ver el alcance del ajuste que debe realizar. Posteriormente, dicha Oficina tendrá que obtener datos de una transacción de similares condiciones y compararla con la transacción vinculada, que es objeto de inspección para poder efectuar el ajuste.

Finalmente, proceden a realizar un análisis de toda la documentación recabada de otras empresas similares o de transacciones similares para demostrar ante los tribunales que el ajuste realizado es correcto.

La documentación será exigible por parte de la Administración Tributaria, con independencia de quien tenga la carga de la prueba, para poder comprobar los precios que se han implantado en la transacción y hacer el análisis de esta.

Con todo lo anteriormente descrito, lo que pretende la Administración Tributaria es demostrar que la empresa trasnacional está utilizando precios distintos a los de mercado para poder conseguir una tributación menor de la que hubieran obtenido empresas independientes en un mercado de libre competencia. Si consigue demostrarlo se le implantará el ajuste necesario para que se vuelva al equilibrio entre ambas partes vinculadas.

De esta manera, la Administración Tributaria, con el procedimiento descrito, realiza e irá superando una serie de etapas que consisten en las siguientes. En primer lugar, realizará un ajuste primario; en segundo lugar, procederá a aplicar un procedimiento para evitar la doble imposición y, en último lugar, y como última etapa, procederá a la realización de los denominados ajustes secundarios.

Seguidamente, se explican cada una de estas etapas más profundamente.

### **5.1. El ajuste primario**

El ajuste primario consiste en la diferencia entre el precio de transferencia entre partes vinculadas y el precio de mercado de una transacción similar, dicho ajuste se le realizará al contribuyente en la correspondiente declaración del Impuesto sobre Sociedades.

El precio que ha implantado el grupo trasnacional debe de cumplir una serie de requisitos, entre los que destaca, el que éste debe de estar fuera del intervalo de precios de competencia originados por la aplicación de diversos métodos, que son los que se han tratado en el epígrafe anterior.

Si el precio implantado está dentro del intervalo, no procede realizar ajuste al grupo trasnacional; pero, en cambio, si el precio está fuera de dicho intervalo, el contribuyente deberá demostrar ante los tribunales que su precio, sí, cumple el principio de libre competencia. En el caso de que no pueda demostrarlo se procederá a implantar el ajuste por parte de la Administración tributaria a través de la ONFI.

El ajuste que deberá realizar la Oficina no se puede hacer con respecto a cualquier punto como, por ejemplo, el cálculo de media aritmética en los precios, sino con respecto al precio dentro del intervalo que represente unas condiciones similares a las de la transacción vinculada.

## **5.2. Procedimientos para evitar la doble imposición**

Una vez realizado el ajuste primario por parte de la Administración tributaria, se producirá un efecto de doble imposición, por lo que la inspección no puede dar por finalizada aún su actuación. La OCDE ha fijado cuatro procedimientos a seguir para poder evitar la doble imposición: el procedimiento amistoso, el acuerdo previo sobre precios de transferencia (APA), el procedimiento de arbitraje y las inspecciones tributarias simultáneas.

A continuación, se procede a explicar en qué consisten estos procedimientos.

- *El procedimiento amistoso.* Este procedimiento conlleva la realización por parte de la otra Administración Tributaria en la otra entidad que participa en la transacción de un ajuste bilateral para eliminar la doble imposición.

Éste deberá ser solicitado por el contribuyente en los tres años siguientes al momento en que la Administración Tributaria notifica la propuesta de ajuste primario, pero hasta que dicho ajuste no tenga firmeza judicial no culmina el procedimiento amistoso y, de ahí, el problema que se plantea por el largo periodo que conlleva el ajuste primario y que puede hacer que prescriba el procedimiento amistoso. Para evitar esto la OCDE recomienda a sus Países Miembros que adapten su normativa a los efectos de poder solventar el problema del periodo de prescripción.

Dichos ajustes no son obligatorios para las Administraciones Tributarias y solo se realizarán si éstas consideran que el ajuste primario está justificado. Este ajuste normalmente lo efectúan en el mismo momento en el que se hizo el ajuste primario.

- *Los acuerdos previos sobre precios de transferencia (APA)*. Estos acuerdos consisten en que tanto el contribuyente como la Administración Tributaria, coinciden en la determinación del precio de transferencia de una operación vinculada futura. El procedimiento comienza con una presentación del precio por parte del contribuyente donde justifica el valor de mercado de la operación y el criterio para la obtención de dicho precio.

Una vez realizada la propuesta, la Administración Tributaria examinará y valorará la solicitud del contribuyente por si misma o a través de un contacto previo entre ambos.

Cuando la Administración Tributaria acepta iniciar el procedimiento del APA, el contribuyente deberá aportar, entre otros documentos, la información sobre la actividad del grupo, un organigrama y la estructura accionarial. A su vez, el contribuyente deberá justificar lo siguiente: el método de valoración que propone, el intervalo de precios procedente del método aplicado y los factores que afectan a su negocio y estructura de precios.

La Administración Tributaria tras recibir la documentación requerida para el acuerdo previo sobre precios de transferencia, abrirá un periodo de alegaciones al contribuyente para que éste aporte nueva documentación si lo considera oportuno. Una vez transcurrido el periodo de alegaciones pueden ocurrir tres situaciones:

- La Administración Tributaria rechaza la propuesta que ha presentado el contribuyente.
- La Administración Tributaria acepta la propuesta del contribuyente
- En un principio la Administración Tributaria rechaza su propuesta, pero tras el periodo de alegaciones, la nueva propuesta del contribuyente convence a la Administración Tributaria y la acepta.

Finalmente, el acuerdo previo sobre precios de transferencia finaliza con un borrador del precio de transferencia donde se especifican los términos del acuerdo, las hipótesis establecidas y el contenido del informe anual. Llegado ese momento, la Administración Tributaria debe comprobar que el contribuyente cumple con el acuerdo en todos los parámetros del mismo.

Es importante destacar el caso en el que el acuerdo implique a otro Estado, donde resida la otra entidad vinculada, en ese caso se trata de un procedimiento especial o bilateral. Este procedimiento comienza con la

solicitud por el contribuyente para incorporar al otro Estado en el acuerdo, pero será la Administración Tributaria del primer Estado quien lo acepte. La resolución del acuerdo se establecerá conforme al artículo 25 del modelo Convenio, es decir, el procedimiento amistoso, explicado anteriormente; en caso de que no haya convenio entre los dos países, dicho acuerdo se llevará a cabo por vía diplomática.

Por último, en caso de que el acuerdo sea entre países miembros de la Unión Europea disponen del convenio de 23 de julio de 1990 para llegar a un acuerdo sobre precios de transferencia.

- *El procedimiento de arbitraje.* Este procedimiento se considera como una fórmula de resolución de un conflicto entre dos partes a través de una tercera parte independiente, que tomará la decisión tras escuchar a ambas partes. Este procedimiento puede ser voluntario, cuando las dos partes acuerden anticipadamente someterse al procedimiento de arbitraje, u obligatorio, en el caso en el que este procedimiento sea la única solución viable.

El proceso comenzará si tras dos años no se han acordado los ajustes, con la constitución de una comisión que deberá redactar un dictamen para resolver la doble imposición. Las Administraciones Tributarias tendrán un plazo de seis meses para tomar una decisión y resolver la doble imposición, y en caso de que no lleguen a un acuerdo se procederá a aplicar lo dispuesto en el dictamen.

- *Las inspecciones tributarias simultáneas.* Este procedimiento está regulado en el artículo 26 del Modelo de Convenio de la OCDE y consiste en un acuerdo entre dos o más Administraciones Tributarias para inspeccionar de manera simultánea e independiente la situación tributaria del contribuyente, donde intercambiarán información debido a que es de interés común al afectar a ambos. Este procedimiento consiste en lo siguiente.

Primeramente, los Estados deberán planificar y coordinar el proceso de inspección simultánea, deberán determinar los objetivos de la inspección simultánea, al igual que seleccionar el grupo y llegar a un acuerdo.

Posteriormente, se inicia y desarrolla el proceso de inspección donde comprobarán el cumplimiento de las normas sobre precios de transferencia y obtendrán e intercambiarán los datos obtenidos y consiguiendo un marco de referencia más amplio de comparación y revisión de la operación. Con la

documentación conjunta obtenida se llegará a un acuerdo sobre los ajustes primarios y bilaterales a realizar para proponérselos al contribuyente.

El procedimiento de inspección simultánea terminará con la aprobación o desaprobación del contribuyente sobre los ajustes.

En el caso en el que las Administraciones Tributarias no lleguen a un acuerdo sobre precios de transferencia tras la inspección, el contribuyente puede solicitar el procedimiento amistoso al inicio y en consecuencia se reduce el tiempo entre el ajuste primario y el comienzo del procedimiento amistoso.

### **5.3. Los Ajustes secundarios**

Tras la realización de los ajustes primarios y bilaterales se consigue que el grupo trasnacional tribute por la base imponible a la que hubieran tributado empresas independientes, pero estos ajustes no han solucionado el exceso de fondos que se ha trasladado de una entidad a otra, manteniéndose la diferencia entre la situación patrimonial y la fiscal. Por eso se aprecia la necesidad de una norma que concilie la base contable con la fiscal, es decir, la realización de un ajuste secundario, que la OCDE no ha implantado, pero algunos países sí lo tienen regulado en su normativa interna, Ferrer Vidal (2015),

En el ajuste secundario destacan las siguientes calificaciones fiscales, dividendos y préstamos:

- *Dividendos.* Estos se producen cuando el exceso de renta en una transacción vinculada se reclasifique como dividendos en el porcentaje de participación en la sociedad y como renta de utilidad por la condición de socio en el resto hasta el importe del ajuste primario, esto implica una exención para la primera y una doble imposición para la segunda y que es de difícil eliminación. Esta reclasificación perjudica al accionista minoritario que no ha participado en la transacción vinculada, al presuponerse que ha recibido también un dividendo.
- *Préstamos.* Adquieren esta calificación cuando el exceso de renta en una transacción vinculada sea considerado por la Administración tributaria como un préstamo de una empresa a otra asociada, ésta deberá devolver tanto el principal como los intereses al tipo de interés de mercado, respetando el principio de libre concurrencia.

## **6. ANÁLISIS COMPARATIVO SOBRE LOS AJUSTES SECUNDARIOS ENTRE PAÍSES Y SU APLICACIÓN A UN CASO PRÁCTICO**

En este epígrafe se ofrece un análisis comparativo de los ajustes secundarios en diferentes países, para los que he elegido a los que me resultan más ilustrativos en la realización de los ajustes secundarios, que son España, Francia y Estados Unidos. Se debe destacar que, Francia y España están entre los nueve Países Miembros de la Unión Europea que tienen regulado en su normativa interna los ajustes secundarios en las operaciones vinculadas y Estados Unidos es el país pionero sobre normativa de precios de transferencia.

### **6.1. Los ajustes secundarios en España**

Los ajustes secundarios en operaciones vinculadas se encuentran regulados en España en la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal, Con esta Ley comenzó la regulación de los ajustes secundarios por el exceso de renta transferido entre entidades que realizan una operación vinculada, y se calculan por la diferencia entre el precio convenido y el de mercado.

Concretamente, el sentido de la diferencia producida por el exceso de renta viene recogido en el artículo 18.11 de la LIS en el que se muestra que, “aquellas operaciones en las que se determine que el valor convenido es distinto del valor de mercado, la diferencia entre ambos valores tendrá, para las personas o entidades vinculadas el tratamiento fiscal que corresponda a la naturaleza puestas de manifiesto como consecuencia de la existencia de dicha diferencia.” El tratamiento que debe darse a estas diferencias dependerá de la relación socio-entidad, y se pone de manifiesto en los dos casos siguientes que se exponen a continuación.

- En el primer caso, cuando *el beneficiario del exceso sea el socio*, la parte correspondiente a su participación en la entidad se calificará como dividendos y el resto será una utilidad percibida por ser socio, mientras que para la entidad todo el exceso se calificará como una retribución de fondos propios. Si el exceso se califica como dividendos y es percibido por un socio persona jurídica, que dispone de una participación de al menos del 5% o el valor de adquisición es mayor a 20 millones y lo posee de manera interrumpida durante el año anterior al momento del dividendo, de acuerdo con el artículo 21.1 LIS, éste se beneficiará de una exención por dividendos en los términos

fijados en dicho artículo. Esta exención dependerá del porcentaje de participación del que disponga, si éste es del 100% el correspondiente ajuste secundario no tendrá efecto, es decir, se considera neutro. En cambio, si la participación es menor, deberá tributar por la parte en la que no participa, deberá tributar por la utilidad percibida.

En cambio, si el exceso es percibido por un socio persona física, el ajuste secundario siempre es considerado como un rendimiento del capital mobiliario con independencia de ser dividendo o utilidad, tributando según la escala de la base del ahorro. Mientras que el ajuste bilateral tributa en la base general, de ahí que la diferencia de tipos de gravamen en las distintas bases haga que el efecto del ajuste secundario no sea neutro. Así, los dividendos percibidos serán objeto de retención en el país de la fuente, cuyo porcentaje dependerá de si existe o no un Convenio de doble imposición.

- En el segundo caso, se produce cuando *el beneficiario del exceso sea la entidad*, para el socio la parte del exceso correspondiente a su participación se considera como un incremento del valor de sus acciones y la otra parte como una liberalidad, mientras que para la entidad la primera será una aportación del socio a los fondos propios y la segunda será una renta percibida.

En el supuesto de que el beneficiario sea la entidad, el incremento del valor de las acciones del socio debido al exceso de tesorería, no tendrá ajuste secundario en el momento, sino que se hará en un momento posterior en el caso de que el socio enajene su participación debido a que el valor fiscal de sus acciones es mayor que el valor contable. Pero éste puede disponer de una exención por la enajenación si cumple con los requisitos del artículo 21.3 del LIS y, por tanto, el ajuste secundario tendría un efecto neutro. Por la parte que no corresponde a la participación, la liberalidad, se considerará como un gasto no deducible del Impuesto de Sociedades, con efecto fiscal cero.

En el caso de la entidad deberá tributar solo por la parte considerada renta percibida siendo un ajuste secundario positivo en su base imponible.

La normativa española ofrece una vía de escape del ajuste secundario al contribuyente, que es a través de la denominada restitución patrimonial. En ésta el partícipe de la operación que disponga del exceso de fondos se lo restituirá a la otra parte, donde no habrá una contraprestación de intereses y, por tanto, no

se le puede considerar como un préstamo entre partes. Este procedimiento deberá solicitarlo el contribuyente antes de que la Administración Tributaria dicte los ajustes de la liquidación.

Antes de finalizar el apartado, es importante señalar la regulación de las operaciones vinculadas en la Norma de Registro y Valoración 21ª del Plan General de Contabilidad. En esta Norma se señala la diferencia entre el precio de transferencia y el precio de mercado y deberá registrarse en función de la realidad económica de la operación, pero no da una calificación exacta como en la LIS por lo que concede una libertad para decidir como contabilizar esa diferencia.

En definitiva, si las partes aplican la Norma de Registro y Valoración 21ª del Plan General de Contabilidad estarán cumpliendo con la normativa fiscal y por tanto no se les procederá a realizar ningún tipo de ajuste de los tratados anteriormente, en caso contrario sí que se les aplicarán.

## **6.2. Los ajustes secundarios en Estados Unidos**

Estados Unidos es uno de los pocos países que tienen regulado en su normativa interna los ajustes secundarios, pero es importante destacar la diferencia entre los denominados *conforming adjustment* y *secondary adjustment*, los primeros son los que tienen el objetivo de conciliar la contabilidad a la fiscalidad, mientras que los segundos tienen el objetivo, al contrario, es decir, conciliar la fiscalidad a la contabilidad.

Para conciliar la fiscalidad a la contabilidad, la normativa estadounidense, en el Reglamento de la Sección 1482, explica que, dependiendo quien sea el beneficiario de la operación, el exceso de tesorería tendrá la consideración de dividendo o aportación de fondos al capital. En el caso de los dividendos el contribuyente tendría una retención del 30% en el caso de Estados Unidos y si se considera una aportación de fondos no conlleva a retención sino solo a un incremento del valor de las participaciones.

La diferencia con la regulación española es que Estados Unidos da una salida al contribuyente, por el cual el sujeto pasivo puede elegir el *Rev.Proced.* 99-32, por el que el exceso de tesorería será considerado un préstamo y por tanto estamos ante el caso de *conforming adjustment* donde se concilia la contabilidad a la fiscalidad.

Este proceso permite al contribuyente ahorrarse la calificación del ajuste secundario como un dividendo o una aportación de fondos, dispone del mismo objetivo, pero el mecanismo es, al contrario.

Para poder regirse sobre este procedimiento las partes implicadas deben de ser obligatoriamente personas jurídicas, es decir, no se podría aplicar cuando una de ellas es persona física. Solo podrán acceder a este procedimiento los contribuyentes de manera voluntaria y siempre y cuando dichos contribuyentes no hayan tenido ninguna infracción de las acometidas en la sección 666 y tampoco haber realizado fraude fiscal en algún momento.

El IRS<sup>7</sup> obliga al contribuyente a presentar la siguiente información para poder acogerse al *Rev.Proced*:

- El valor del ajuste primario, el cual será el capital del préstamo.
- Las distintas partes que participan en la operación.
- La fecha de creación del préstamo coincidirá con el último día del periodo impositivo de la operación vinculada, a partir de la cual se devengarán intereses.
- El tipo de interés del préstamo, ajustado al principio de libre concurrencia.
- La moneda a la que se ajusta el préstamo.

El periodo del que dispone la empresa para abonar el pago del principal e intereses es de 90 días, desde la fecha de contrato del préstamo o de la declaración del Impuesto de Sociedades, dependiendo de que se aplique como consecuencia de una comprobación administrativa o por aplicación directa por el contribuyente.

Otro matiz que especifica la norma norteamericana es que, si la filial extranjera reparte dividendos a la matriz estadounidense, dichos dividendos serán considerados pago del préstamo y no podrá aplicarse la doble imposición internacional.

De acuerdo con la normativa estadounidense, antes de que el IRS realice ningún tipo de comprobación al contribuyente, éste como sujeto pasivo, que es, puede realizar en su declaración del Impuesto sobre Sociedades un ajuste primario y aplicarse el *Rev.Proced*, por lo que el exceso de tesorería deberá reclasificarlo

---

<sup>7</sup> El IRS es la agencia federal del Gobierno de los Estados Unidos encargada del cumplimiento de las leyes tributarias y la recaudación de los impuestos.

como un préstamo y deberá comunicar a la administración de que la operación que ha realizado no respeta el principio de libre competencia.

Cuando el contribuyente lo realice así, el IRS no podrá imponer sanción alguna pero el IRS podrá comprobar, modificar y conformar el ajuste primario y el préstamo, así como poner sanciones por sobrepasar las cantidades que especifica la sección 6662(e) del IRC<sup>8</sup>.

En el supuesto de que la otra entidad vinculada resida en un territorio que disponga de CDI con Estados Unidos, el préstamo producido por el exceso de tesorería se podrá realizar sin intereses y por tanto se puede identificar como una repatriación de beneficios.

La normativa estadounidense tiene regulado otro tipo de ajuste, los denominados *setoffs* o ajustes de compensación, por el que la diferencia entre el precio de transferencia y el precio de mercado que se produce en una operación vinculada será compensando con otra operación entre las mismas partes. Para acogerse a este ajuste, el contribuyente deberá informar a la Administración norteamericana de que hay una operación vinculada entre las mismas partes donde se puede compensar la diferencia de precios.

El contribuyente deberá presentar la siguiente información: la operación vinculada que podría compensar y el precio de mercado de la operación a compensar. Dispondrá de 30 días posteriores a la propuesta de ajuste primario por el IRS para presentar la información.

En definitiva, la normativa estadounidense dota de una gran flexibilidad al contribuyente para poder escapar del ajuste secundario y acogerse a las dos vías explicadas, el *Rev.Proced 99-32* o el *setoffs*.

### **6.3. Los ajustes secundarios en Francia**

Los precios de transferencia en Francia están regulados en el Código Fiscal Francés (Code Générale des Impôts, CGI) en el artículo 57, antes de entrar en detalle sobre los ajustes secundarios es importante mencionar cómo la normativa francesa solo interviene cuando es la entidad francesa la que ha dotado un mayor gasto o un menor ingreso del que hubiera dotado una empresa

---

<sup>8</sup> IRC o Código de Impuestos Internos, es el conjunto de leyes fiscales de Estados Unidos, publicada en volúmenes, organizada en secciones y puesta en marcha por el IRS

independiente, es decir, la normativa francesa solo regula el ajuste primario positivo.

Tras la realización del ajuste primario positivo, la normativa deberá decidir qué realizar con ese exceso de tesorería que se ha producido. En el caso de Francia en comparación con otros Estados como, por ejemplo, Estados Unidos solo tiene regulado la distribución de dividendos como concepción del exceso de tesorería, con independencia de quien sea el beneficiario de la operación vinculada.

Se pueden distinguir dos posibles situaciones:

La primera consiste en que si el tratado que hubiera entre Francia y el otro país interviniente en la operación consideran dividendos a la distribución de beneficios proveniente de un ajuste secundario. En este caso, Francia dispone de tratados con esta concepción de dividendos con España, Estados Unidos, China, entre otros.

La segunda situación es cuando el tratado en Francia y el otro país no tiene esta concepción de dividendo descrita anteriormente, por lo que el exceso de renta se considerará otra categoría de ingreso, no estará sujeto a retención en Francia y solo podrá ser gravado en el otro país interviniente en la operación.

#### **6.4. Aplicación de las distintas normativas a un caso práctico**

A continuación, se procede a analizar sobre un caso práctico cómo la normativa de los países estudiados, en los apartados anteriores, contempla los ajustes derivados de una operación vinculada.

##### Descripción de la operación vinculada:

La sociedad A, residente en el país estudiado, presta un servicio de asesoramiento informático a la sociedad B por un importe total de 100.000 u.m, tras el procedimiento de comprobación por parte de la Administración Tributaria, ésta dicta que el precio de mercado es de 80.000 u.m.

**Tabla 6.1. Ajustes: la sociedad A participa en el 100% en la sociedad B**

	Residente			No Residente	
	EE. UU	Francia	España		
	Sociedad A			Sociedad B	
R.C	(+)100.000	(+)100.000	(+)100.000	(-) 100.000	R.C
Ajuste Bilateral	(-) 20.000	(-) 20.000	(-) 20.000	(+) 20.000	Ajuste primario
Ajuste secundario	(+)20.000	(+)20.000	(+)20.000		
Exención por dividendos			(-) 20.000		
B. I	100.000	100.000	80.000	(-)80.000	B. I

Fuente: Elaboración Propia

En este primer caso la sociedad A tendrá la condición de socio y la sociedad B la de entidad.

- Si la sociedad A fuera residente en Estados Unidos, el exceso de tesorería se consideraría como dividendos al ser el socio el beneficiario de la operación y estará sujeto a retención en el país de la fuente.

En el caso de que la sociedad residiera en Francia o España, el exceso de tesorería también tendría la misma consideración y sujeto a retención, pero con la diferencia de que si estuviera en España tendría una exención por dividendos por el valor del ajuste secundario y por tanto el efecto ajuste secundario es neutro.

La cuantía de la retención que se aplica dependerá del país o de si éste tuviese un Convenio con el otro país interviniente en la operación.

Aunque los tres países regulen el exceso de la misma forma, la empresa sí que observará diferencias entre disponer de la matriz en un país u otro. En el caso de que lo disponga en Estados Unidos, la empresa podrá acogerse al préstamo o al *setoff* como vía de escape del ajuste secundario.

- Si la empresa residiera en Francia no hay vuelta atrás y tendría que acogerse al ajuste secundario.
- Por último, si la empresa residiera en España, para evitar el ajuste secundario puede acogerse a la restitución patrimonial que, a diferencia del préstamo que se regula, la normativa estadounidense no hay

intereses; pero tampoco éste es necesario, debido a que le es indiferente que le practiquen el ajuste secundario, ya que éste será nulo.

En definitiva, la empresa va a preferir tener la matriz en España para comenzar a elaborar su estructura de precios de transferencia.

**Cuadro 6.2. Ajustes: La sociedad B participa en el 100% en la sociedad A**

	Residente			No Residente	
	EE. UU	Francia	España		
	Sociedad A			Sociedad B	
<b>R.C</b>	(+)100.000	(+)100.000	(+)100.000	(-)100.000	R.C
<b>Ajuste Bilateral</b>	(-) 20.000	(-) 20.000	(-) 20.000	(+) 20.000	Ajuste Primario
<b>Ajuste secundario</b>		(+)20.000			
<b>Exención por dividendos</b>					
<b>B. I</b>	80.000	100.000	80.000	(-)80.000	B. I

Fuente: Elaboración Propia

En este otro caso las condiciones de las sociedades cambian con respecto al caso anterior, en éste, la sociedad A tiene la condición de entidad y la sociedad B de socio.

- Si la sociedad A reside en Estados Unidos, el exceso de tesorería será considerado una aportación de fondos a causa de que el beneficiario de la operación es la entidad y no estará sujeto a retención, sino que significa un mayor valor de las acciones, y no se le aplica ajuste secundario.
- En el caso de que residiera en España, la sociedad A, ocurrirá lo mismo que en Estados Unidos.
- Si la sociedad reside en Francia, el exceso de tesorería tendrá la consideración de dividendos al igual que en el caso anterior porque la normativa francesa no diferencia la calificación del exceso de tesorería en función del beneficiario de la operación, sino que siempre lo considera dividendo y por tanto se le practica ajuste secundario y se le retendrá.

Por tanto, tras ver como se resuelve la operación aplicando las distintas normativas propias de cada país, la sociedad descartará a Francia como residencia. Es importante destacar a la hora de elegir la residencia de la empresa

que, aunque en España y Estados Unidos el valor fiscal de las acciones aumente, en el caso de España cuando se produzca la venta de éstas en un momento posterior, el ajuste secundario que se aplica, se realiza por la diferencia y tendrá un efecto neutro debido a la exención por dividendos, de acuerdo con lo establecido en el artículo 21.3 de la LIS , y no tendrá que tributar por la plusvalía mientras que en Estados Unidos sí.

En conclusión, en este otro caso, también será más beneficioso disponer de la filial en España para su estructura de precios de transferencia.

## **7. CONCLUSIONES Y VISIÓN PERSONAL DEL TEMA**

### **7.1. Conclusiones**

Las conclusiones son la respuesta y el cierre a los objetivos planteados en este Trabajo de Fin de Grado sobre los precios de transferencia en relación con las operaciones vinculadas.

Como conclusiones generales obtenidas del trabajo realizado se ofrecen las siguientes:

- En el estudio realizado se recoge la problemática de la relajada regulación en materia de precios de transferencia, y que las grandes empresas multinacionales o grupos transnacionales han aprovechado esta carencia regulatoria para elaborar estrategias de planificación fiscal agresivas con el objetivo de obtener una disminución de su carga tributaria.
- Se puede apreciar con los últimos proyectos activados o en proceso de activación de las Autoridades tributarias de los diferentes Estados en el ámbito internacional que, se está en el buen camino para conseguir una respuesta a las situaciones de erosión de las bases imponibles a través del traslado de rentas entre entidades vinculadas, y poder obtener un sistema del Impuesto sobre Sociedades más justo y competitivo, así como luchar contra este tipo de prácticas elusivas.
- Se puede apreciar cuál ha sido la actuación del legislador español en dicha materia desde los inicios de la utilización de los precios de transferencia, en los que la Administración Tributaria actuaba de forma potestativa, a diferencia del momento actual en el que su actuación es obligatoria. También se aprecia cómo la normativa fiscal se ha ido adaptando paralelamente tanto a las Directrices de la OCDE sobre el este

tema, como a los cambios habidos en el creciente comercio internacional, todo ello, por la lucha contra las prácticas elusivas de las empresas multinacionales.

- Se ofrece un análisis de la determinación de cuál sería el beneficio real por el que las multinacionales deben tributar en los diferentes países donde realizan las operaciones vinculadas, cual es el conciliar las bases imponibles en el Impuesto sobre Sociedades con la que hubieran tenido partes independientes tras la aplicación de los ajustes correspondientes.

Como conclusiones específicas que se pueden extraer de este trabajo, sin ánimo de ser exhaustivos, se pueden citar entre las más importantes las siguientes:

- La elaboración por parte de estas grandes empresas de una estructura de precios de transferencia con el fin de ahondar en las lagunas fiscales de la normativa aplicada en este ámbito de la empresa para establecer entidades vinculadas donde realizar sus operaciones y así poder eludir el pago impuestos y conseguir disminuir su carga tributaria. Destaca en este aspecto, la importancia y los recursos que dedican las empresas multinacionales en elaborar las estrategias necesarias para conseguir una óptima política de precios de transferencia y cumplir con el objetivo de reducir todo lo que puedan su tributación, lo que supone la realización de análisis minuciosos de todos los factores, costes impositivos, normas arancelarias, entre otras medidas.
- El esfuerzo que hace la Administración Tributaria para determinar el valor de mercado de las transacciones en las que las empresas utilizan los precios de transferencia en sus operaciones vinculadas. Para ello, dispone principalmente de diversos métodos y con ellos comprobar si éstas se ajustan al principio de libre competencia, lo que determina que en caso contrario proceda a la realización de complejos procedimientos de ajuste.
- Se ha puesto de manifiesto que, aunque la Administración Tributaria tiene dificultades para el cálculo del valor de mercado debido a la gran necesidad de información requerida para abordar cada método y a la difícil comparabilidad de la operación vinculada con una similar entre partes

independientes porque puede que estas últimas no la realicen, se han producido grandes avances en su determinación en el intento de solucionar el problema de elusión fiscal buscado por las empresas en los últimos años.

## **7.2. Visión personal del tema**

Durante muchos años ha habido una débil regulación en materia de precios de transferencia, pero con las modificaciones realizadas en las Directrices de la OCDE han mejorado las competencias de las Administraciones Tributarias.

En mi opinión, El problema que he observado es que no todas las Administraciones Tributarias han adaptado por igual sus normativas sobre precios de transferencia, lo cual ha sido aprovechado por las empresas multinacionales. También, las Administraciones Tributarias de algunos Estados conceden a los contribuyentes cierta flexibilidad en el proceso de inspección que estas realizan, por lo que pienso que, este tratamiento favorable puede ser tenido en cuenta por la multinacional para su toma de decisiones a la hora de elegir el país para instalarse y operar en él y no en otros. Este hecho puede ser uno de los motivos por los que se aumenta la desigualdad y la competencia fiscal entre países.

Todas las conclusiones anteriores, me llevan a ofrecer una **recomendación** de política tributaria común, cual es la necesidad de que las autoridades tributarias tomen la decisión de implantar una regulación común para todos los países, en esta materia de precios de transferencia en el marco de las operaciones vinculadas y su tributación, así, conseguir evitar conflictos entre países, así como el aprovechamiento que hacen las multinacionales de las diferencias en las normativas fiscales, e incluso promover una armonización fiscal como está planteando en estos momentos la Unión Europea, pero en el ámbito internacional.

## 8. BIBLIOGRAFÍA

Calderón Carrero, J. M. y Martín Jiménez, A. (2005): “Problemas de la Normativa Española en materia de operaciones vinculadas/precios de transferencia y líneas para su reforma”, *Crónica tributaria*, 116, pp. 35-43.

Calderón Carrero, J. M. (2017): “Las nuevas Directrices OCDE de Precios de Transferencia de 2017 adaptadas a BEPS”, *Análisis Tributario*, 356, pp. 12-16

De la Vega Rengifo, B. (2000): “Algunos alcances de los precios de transferencia”, *Themis*, 41, pp. 211-220.

Ferrer Vidal, D. (2015): *Las Operaciones Vinculadas: el Ajuste Secundario*. Editorial Aranzadi, Pamplona

Ferrer Vidal, D. (2019): *Metodología de Los Precios de Transferencia*. Editorial Aranzadi, Pamplona

García Bañuelos, J. A. y Mut Aguilar, I. (2017): “Descripción precisa de las transacciones entre partes vinculadas, desconocimiento o situación de las mismas y su relación con las cláusulas antiabuso generales”, *Crónica tributaria*, 164, pp. 97-131.

García Prats, F. A. (2005): “Los Precios de Transferencia: su Tratamiento Tributario desde una Perspectiva Europea”, *Documentos de trabajo*, Instituto de Estudios Fiscales, 9, pp. 3-47

Garrigues Walker, A. et alt. (2017): *Plan de Acción BEPS: una reflexión obligada*. Fundación Impuestos y Competitividad, Madrid

Lago Montero, J. M. (2015): “Planificación fiscal agresiva, BEPS y litigiosidad”, *Ars Iuris Salmanticensis*, 3, pp. 55-73

Losada Fernández, M. (2014): “¿Que son las operaciones vinculadas?”, *CONT4BL3*, pp. 15-16.

Martínez Álvarez, E. M. (2010): “Obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas”, *Hacienda Canaria*, 32, pp. 39-70.

Montero Domínguez, A. (2010): “La Regulación de las obligaciones en las operaciones vinculadas. Origen y situación actual”, Partida Doble, 223, pp. 14-37

OCDE. (2011): Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y el Patrimonio. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid

OCDE. (2018): Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid

Ordóñez, M. C., (2017): “Lucha contra paraísos fiscales: una mirada crítica”, Centro de estudios fiscales/SRI, 44, pp. 1-12

Ramos Herrera, A.J. y Calvo Vérguez, J. (2017): “Los esfuerzos de la Comisión Europea por la implantación de una Base Imponible Común Consolidada del IS en el ámbito comunitario”, Documentos de trabajo, Instituto de Estudios Fiscales, 13, pp. 1-137e

Rosón Silván, P. (2011): “El nuevo régimen de las operaciones vinculadas”, Pecunia, 12, pp. 277-316.

Rubio Guerrero, J. J. (1998): “Una revisión de la experiencia internacional sobre la aplicación de los precios de transferencia y sus implicaciones para España”, Papeles de trabajo del Instituto de estudios fiscales, 15, pp. 1-125

Ruiz Almendral, V. (2005): “Precios de Transferencia e Impuesto sobre Sociedades (un análisis de la normativa española desde una perspectiva internacional, comunitaria y constitucional)”. Estudios financieros, 274, pp. 210-213.

Sánchez-Archidona Hidalgo, G. (2018): “Valoraciones, un tanto escépticas, de las propuestas de directivas de BICIS Y BICCCIS”, RCyT CEF, 422, pp. 81-100.

Trapé Viladomat, M. (2005): “El Foro sobre Precios de Transferencia en la Unión Europea”, Nuevas tendencias en economía y fiscalidad internacional, 825, pp. 161-172.

Vega García, A. (2011): “¿Es obligatorio interpretar la normativa española de origen interno sobre precios de transferencia según las directrices de la OCDE?”, *Crónica tributaria*, 4, pp. 39-56.

**Bibliografía normativa:**

Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades.

Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y se modifica el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones, aprobado por Real Decreto 304/2004, de 20 de febrero.