



GRADO DE COMERCIO

**“LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL
COMERCIO INTERNACIONAL”**

ELENA OLMOS ARRANZ

FACULTAD DE COMERCIO

VALLADOLID, JUNIO DE 2023



UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

GRADO EN COMERCIO

CURSO ACADÉMICO 2022/2023

TRABAJO FIN DE GRADO

**“LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL
COMERCIO INTERNACIONAL”**

Trabajo presentado por: ELENA OLMOS ARRANZ

Tutor: JOSÉ IGNACIO GOBERNADO REBAQUE

FACULTAD DE COMERCIO

Valladolid, junio de 2023

INDICE

1	INTRODUCCIÓN	3
2	PLANIFICACIÓN FISCAL INTERNACIONAL.....	8
3	CONCEPTO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	11
4	MARCO NORMATIVO ESPAÑOL DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA ...	15
4.1	SUPUESTOS DE VINCULACIÓN	16
4.2	VALOR DE MERCADO Y ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD.....	20
4.3	MÉTODOS DE VALORACIÓN	26
4.3.1	MÉTODO DEL PRECIO LIBRE COMPARABLE.....	27
4.3.2	MÉTODO DEL PRECIO DE REVENTA.....	29
4.3.3	MÉTODO DEL COSTE INCREMENTADO	31
4.3.4	MÉTODO DEL MARGEN NETO OPERACIONAL	35
4.3.5	MÉTODO DE LA DISTRIBUCIÓN DEL RESULTADO.....	37
5	OTROS ASPECTOS DE LAS OPERACIONES VINCULADAS	41
5.1	SERVICIOS INTRAGRUPPO	41
5.2	ACUERDO DE REPARTO DE COSTES	43
5.3	SUBCAPITALIZACIÓN.....	44
5.4	EL AJUSTE SECUNDARIO.....	44
5.5	LA COMPROBACIÓN DEL VALOR DE MERCADO.....	46
5.6	OBLIGACIONES PARA LAS EMPRESAS.....	47
5.7	ACUERDOS PREVIOS DE VALORACIÓN.....	51
5.8	RÉGIMEN DE INFRACCIONES Y SANCIONES	52
6	TENDENCIAS INTERACIONALES EN LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA..	52
7	CONCLUSIONES	56
	BIBLIOGRAFÍA.....	59

1 INTRODUCCIÓN

A mediados del siglo XX se pone en marcha la globalización como proceso de integración de las economías nacionales y regionales, a través del aumento rápido y significativo de operaciones y transacciones internacionales: intercambio de materiales, servicios, tecnologías y capitales.

Una de las principales manifestaciones de la globalización económica son las **empresas multinacionales** que son aquellas que operan en más de un país y suelen repartir las actividades de su cadena productiva, como la fabricación o la administración, en diferentes puntos del mundo. Además, sus clientes son globales: desde ciudadanos de distintos países hasta Gobiernos u otras empresas. Las multinacionales cuentan con sucursales en distintos países, pero generalmente centralizan la dirección en una única sede, normalmente ubicada en el país de origen.

Las empresas multinacionales se caracterizan por su alto nivel de ingresos —en ocasiones superior al producto interior bruto de muchos Estados—, por su presencia administrativa predominante en países desarrollados y, en muchas ocasiones, por su capacidad de influencia, que se extiende más allá de lo económico. Mueven en torno a dos tercios del comercio mundial y son capaces de influir en decisiones políticas, crear tendencias sociales y moldear los ideales de la población mundial según sus propios intereses. Otro rasgo característico de las multinacionales son sus mecanismos de crecimiento, basados en fusiones y adquisiciones de otras empresas.

La expansión de las multinacionales tiene ventajas e inconvenientes para los países donde se establecen. Una parte de los beneficios derivados de la inversión corresponde al país en el que operan, donde generan empleo y, donde, por lo general, pagan impuestos. Sin embargo, esto no siempre es así, pues muchas multinacionales generan empleos precarios y recurren a la elusión fiscal para aumentar sus beneficios (Villamueva, 2021)

En este sentido, los grupos empresariales internacionales utilizan habitualmente algunas técnicas o procedimientos para eludir o, en cualquier caso, minimizar el pago de impuestos. El propósito de estos instrumentos suele ser el traslado de las bases imponibles obtenidas en jurisdicciones con alta tributación a otras de menor carga tributaria, de modo que el pago de impuestos sea lo más reducido posible.

Hay que tener en cuenta que el **tipo de gravamen** en el Impuesto sobre Sociedades varía mucho entre los distintos países. En el caso de Europa se encuentra entre el 0% que aplica la Isla de Man y el 35% que aplica Malta. España junto con Francia, Bélgica y Austria, se sitúa en el quinto lugar del ranking con el tipo impositivo más alto, aplicando un 25%. En la Tabla 1.1 se muestran los tipos de gravamen del impuesto sobre los beneficios de las empresas en los distintos países europeos:

Tabla 1.1.- TIPO IMPOSITIVO DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES - EUROPA

País	%	Año	País	%	Año
Albania	15	2023	Letonia	20	2023
Alemania	30	2022	Liechtenstein	12.5	2023
Austria	24	2023	Lituania	15	2023
Bélgica	25	2023	Luxemburgo	24.94	2023
Bielorrusia	18	2022	Macedonia	10	2023
Bosnia Herzeg.	10	2023	Malta	35	2023
Bulgaria	10	2023	Moldova	12	2023
Chipre	12.5	2023	Montenegro	9	2021
Croacia	18	2022	Noruega	22	2023
Dinamarca	22	2023	Países Bajos	25.8	2023
Eslovaquia	21	2023	Polonia	19	2023
Eslovenia	19	2023	Portugal	21	2023
España	25	2023	Reino Unido	19	2023
Estonia	20	2023	Rep. Checa	19	2023
Finlandia	20	2023	Rumania	16	2023
Francia	25	2022	Rusia	20	2023
Grecia	22	2023	Serbia	15	2023
Hungría	9	2023	Suecia	20.6	2023
Irlanda	12.5	2023	Suiza	14.93	2021
Isla De Man	0	2023	Turquía	23	2023
Islandia	20	2023	Ucrania	18	2023
Italia	24	2023	Unión Europea	21.3	2022
Kosovo	10	2023	Zona euro	23	2022

Fuente: <https://es.tradingeconomics.com/country-list/corporate-tax-rate?continent=europe>.

En el caso de los 23 países que forman el G-20, España junto con China y Argentina, se encuentra en el décimo lugar, siendo el país del G-20 con el tipo impositivo

más reducido Suiza que aplica un 14,93%¹, tal y como se muestra en la Tabla 1.2, siendo este tipo impositivo 20 puntos inferior al aplicado por India (34,94%) país con el tipo impositivo más alto del G-20.

Tabla 1.2.- TIPO IMPOSITIVO DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES – G20

País	%	Año	País	%	Año
Argentina	25	2022	Países Bajos	25.8	2023
Australia	30	2022	Rusia	20	2023
Brasil	34	2022	Arabia Saudita	20	2023
Canadá	26.5	2022	Singapur	17	2023
China	25	2022	Sudáfrica	27	2023
Francia	25	2022	Corea Del Sur	27.5	2023
Alemania	30	2022	España	25	2023
India	34.94	2022	Suiza	14.93	2021
Indonesia	22	2022	Turquía	23	2023
Italia	24	2023	Reino Unido	19	2023
Japón	30.62	2022	Estados Unidos	21	2023
México	30	2023			

Fuente: <https://es.tradingeconomics.com/country-list/corporate-tax-rate?continent=europe>.

Por otra parte, hay países que aplican el tipo impositivo del 0% en el impuesto sobre los beneficios empresariales, como son Vanuatu, Emiratos Árabes Unidos, la ya mencionada Isla de Man, Islas Caimán, Bermuda, Baréin y Bahamas. En sentido contrario, los tipos impositivos más altos (superiores al 35%) se aplican en Surinam (36%) y Puerto Rico (37,5%). La tabla completa con los tipos impositivos del Impuesto sobre Sociedades aplicados en los distintos países del mundo se encuentra en la página web de Trading Economics.

Esta diferencia de tipos impositivos a nivel mundial hace que las empresas multinacionales tengan como uno de sus objetivos para maximizar los beneficios fijar la localización de la empresa teniendo en cuenta los impuestos que se aplicarán al beneficio bruto, constituyendo en numerosas ocasiones los impuestos un factor decisivo para elegir la localización de las empresas multinacionales.

¹ El tipo impositivo del Impuesto de Sociedades en Suiza tiene tres tramos: el federal, el cantonal y el municipal. El tramo federal, que es aplicable a toda Suiza, es del 8,5%. El tramo cantonal es diferente para cada cantón suizo y algunos municipios también cargan algún punto porcentual al impuesto, siendo el tipo impositivo medio del país en el año 2021 del 14,93%.

En el caso de las multinacionales españolas, el 19 de abril de 2023 se publicaron en la página web de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (AEAT) los datos estadísticos de multinacionales de matriz española obtenidos de la explotación del modelo 231 de declaración de información País por País correspondiente al ejercicio 2020, que proporcionan algunas conclusiones interesantes respecto a la tributación de los beneficios de estos grupos empresariales.

✓ En 2020 presentaron el Informe País por País 126 multinacionales de matriz española (un 1,6% más que en 2019), con información de un total de 14.854 filiales de las cuales 4.906 tenían el domicilio fiscal en España y 9.948 en el extranjero, una cifra de negocios mundial de 759.300 millones de euros, unos beneficios totales de 50.471 millones de euros, y un Impuesto sobre Sociedades pagado a nivel mundial de 12.502 millones de euros.

✓ Por lo que se refiere al Impuesto sobre Sociedades pagado, el tipo efectivo mundial de estas multinacionales se sitúa en el 24,77%, superior al 16,7% de 2019, al 18,3% de 2018 y al 17,0% de 2017. Los 126 grupos multinacionales españoles declaran haber pagado 12.502 millones de euros en concepto de impuestos sobre beneficios en todos los países del mundo. El 56% de ellos (70) declaran pagar el 24,14% del total, es decir, 3.019 millones de euros con un tipo efectivo promedio del 11,46%², mientras que los 56 grupos multinacionales españoles restantes (44%), declaran haber pagado el 75,86% de impuestos sobre beneficios en el conjunto de los países en los que actúan, esto es 9.483 millones de euros, con un tipo efectivo medio del 39,4%. En la Tabla 1.3 se muestran los resultados detallados derivados de la explotación del modelo 231.

Tabla 1.3.- TOTALES EN MILLONES DE EUROS POR TRAMO DE TIPO EFECTIVO PAGADO DEL GRUPO

Tramo TE pagado del grupo	Grupos	Filiales		Tipo efectivo pagado positivo	Total ingresos		Resultado antes IS		Beneficio		IS pagado positivo		IS devengado positivo	
		Número	%		Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe	%
Total	126	14.854	100	24,77	759.300	100	4.174	100	50.471	100	12.502	100	10.568	100
Menor que 5	31	2.899	19,52	1,75	109.144	14,37	-2.502	-59,95	5.043	9,99	88	0,71	458	4,34
[5,10)	15	1.596	10,74	8,64	48.496	6,39	5.019	120,26	6.153	12,19	532	4,25	650	6,15
[10,15)	6	846	5,70	11,46	21.722	2,86	1.377	32,99	1.631	3,23	187	1,49	120	1,13
[15,20)	18	2.030	13,67	16,31	153.499	20,22	10.636	254,85	13.559	26,87	2.212	17,69	2.128	20,14
[20,25)	13	2.211	14,88	23,22	85.909	11,31	3.032	72,64	3.918	7,76	910	7,28	1.068	10,10
Mayor o igual que 25	43	5.272	35,49	42,51	340.530	44,85	-13.388	-320,79	20.167	39,96	8.574	68,58	6.144	58,14

Fuente: https://sede.agenciatributaria.gob.es/AEAT/Contenidos_Comunes/La_Agencia_Tributaria/Estadisticas/Publicaciones/sites/cbc/2020/jrubikf723a058294d979cb86242db727ff70314b3d228b.html

² El tipo efectivo promedio se calcula como el Impuesto sobre Sociedades

✓ El análisis de tipos efectivos por territorios muestra conclusiones destacables y similares a las observadas en años anteriores:

a) El tipo medio pagado³ en España es el 21,8%, que es casi tres puntos inferior a la media. El tipo medio devengado⁴, que se sitúa en el 17,5%, también está tres puntos por debajo que la media.

b) La mayor imposición relativa se concentraría en los países de la UE, con un tipo medio agregado del 29,0% en el caso del impuesto pagado. Sin embargo, en el impuesto devengado la mayor imposición relativa se concentra en los países de fuera de la UE, con un tipo medio agregado de 23,4%.

✓ En la distribución porcentual de las magnitudes declaradas por territorios, se aprecian desajustes entre sus pesos relativos, sobre todo en dos casos:

a) Las multinacionales españolas declaran en España el 53,6% de su facturación mundial y el 51,1% de sus activos totales, pero únicamente el 39,1% de su beneficio y el 34,4% del impuesto que pagan

b) En sentido contrario, la proporción de ventas mundiales realizadas por filiales en América sólo alcanza el 22,4%, pero declaran allí el 33,9% del beneficio mundial y el 38,8% del impuesto pagado.

Precisamente esta distorsión entre la facturación y los beneficios declarados en los distintos territorios por los grupos multinacionales es uno de los efectos del traslado de bases imponibles mediante el que los grupos internacionales buscan reducir sus costes fiscales. Y uno de los principales mecanismos que permiten el traslado de bases imponibles es el de los precios de transferencia.

En los siguientes capítulos de este trabajo describiremos los conceptos de planificación fiscal internacional y de precios de transferencia y analizaremos con detalle la regulación española acerca de este concepto fundamental en la tributación del comercio internacional.

³ Porcentaje medio calculado sobre el importe del impuesto pagado.

⁴ Porcentaje calculado sobre el importe determinado mediante la aplicación de los principios y normas contables y que se considera como un gasto del ejercicio.

2 PLANIFICACIÓN FISCAL INTERNACIONAL

Como ya se ha señalado, los grupos de empresas que operan en diferentes países se enfrentan a una gran variabilidad del coste fiscal que deben soportar en concepto de impuestos sobre el beneficio. Como no existe una armonización fiscal total en los entornos económicos, cada país establece sus propios tipos impositivos sobre el beneficio y sus reglas de deducibilidad fiscal.

La optimización fiscal a nivel de grupo de empresas, es decir, la planificación fiscal internacional, tiene en consideración los siguientes aspectos:

- La ubicación de las filiales: muchas corporaciones deciden establecer una filial en un país con bajos tipos impositivos o con bonificaciones fiscales para las inversiones. Así, las empresas evitan los países con altos tipos de gravamen, a menos que puedan ofrecerles otro tipo de compensaciones, como una mano de obra más económica, mayor productividad, etc.
- La creación de sociedades de control o sociedades holding: una práctica común para ahorrar en impuestos, es el establecimiento de una estructura de control en una empresa global en la que la empresa accionista (que posee las participaciones de todas las filiales) se encuentra ubicada en un país con bajos tipos impositivos. De esta manera, los dividendos y las transferencias se realizan a dicho territorio para ahorrar impuestos.

Así, la planificación fiscal tiene por objeto la utilización de diferentes estrategias conducentes a una reducción del gravamen que se ha de satisfacer o a un diferimiento del pago del impuesto correspondiente a una determinada operación o inversión en el marco de la legalidad. Se trata, en definitiva, de una economía de opción.

La planificación fiscal internacional tiene las mismas finalidades, esto es, conseguir un menor gravamen o un diferimiento de este, tanto desde el punto de vista de la fiscalidad directa como de la fiscalidad indirecta, sobre las inversiones extranjeras o las inversiones de los residentes en el exterior a partir de la utilización conjunta de los sistemas fiscales de varios Estados y de los propios convenios de doble imposición.

Elementos de la planificación fiscal internacional

La planificación fiscal de las multinacionales se puede descomponer en cuatro elementos:

1.- Minimización del impuesto en el país de la fuente⁵, desplazando renta íntegra hacia el exterior por vía del tráfico comercial o maximizando las deducciones a nivel del pagador.

2.- No retención de impuestos en el país de la fuente.

3.- Acuerdos entre las sociedades del grupo de no imposición de los beneficios extraordinarios en la sociedad del grupo a la que corresponda su obtención.

4.- No imposición de los beneficios obtenidos por la sociedad matriz.

En definitiva, se trata de trasladar bases imponibles de los países donde se genera la renta a otros países con menor tributación, bien por su política fiscal general, bien porque se utilizan entidades con bonificaciones fiscales especiales.

Para llevar a cabo el primero de estos pasos, en el ámbito de los grupos multinacionales las empresas del grupo suelen realizar una esmerada planificación fiscal pactando precios diferentes de los de mercado (precios de transferencia) con la finalidad de trasladar los resultados de unos países a otros lo que produce una erosión de las bases imponibles que conlleva una pérdida de recaudación para los Estados en los que se encuentran estas empresas. El ahorro fiscal se consigue sobrefacturando el producto o el servicio exportado desde un país de baja fiscalidad a otro país de fiscalidad más elevada. En definitiva, el mayor beneficio se sitúa en el Estado de menor tributación o en el que pueden utilizarse pérdidas para compensar los beneficios obtenidos y el mayor gasto se sitúa en el Estado de tributación más alta.

Estos resultados se trasladan a sociedades con distinta forma jurídica, dependiendo de cada país (holding, sociedad financiera, sociedad de inversión o sociedad de prestación de servicios), ubicadas en territorios con un régimen fiscal atractivo y con una importante red de convenios de doble imposición que posibilita interactuar con otros Estados.

Algunas estructuras societarias que generalmente se utilizan en la planificación fiscal internacional son las sociedades BV holandesas, las holdings danesas, las entidades de tenencia de valores extranjeros españolas, las fundaciones de Liechtenstein, las sociedades de inversión de capital variable luxemburguesas o españolas (SICAV), las sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario españolas (SOCIMI), las real estate investment trusts (REIT) o los trusts (fideicomisos) (Delgado García y Oliver Cuello 2019, p.7). Todas ellas tienen en común

⁵ País de la fuente: país de origen de los ingresos o gastos generados en él, por contraposición al país de residencia.

la baja fiscalidad a la que se someten sus resultados, a condición del cumplimiento de determinados requisitos.

Como es fácil presuponer, algunas prácticas de planificación fiscal internacional rozan la legalidad. En ocasiones se trata de supuestos en los que se elude el impuesto interno en el Estado de residencia -el impuesto ni se declara ni se paga- y no se proporciona información a la Administración tributaria competente mediante la deslocalización de la operación, de forma que se entiende efectuada en un territorio calificado como paraíso fiscal o en el que existe secreto bancario; en otras ocasiones se consigue, mediante artificios, que en la operación resulte de aplicación un convenio que de otra manera no sería aplicable o se utilizan operaciones con montajes artificiales como una actividad “pantalla” o bien sin presencia real como un “buzón”.

Operaciones vinculadas

Naturalmente, el traslado de las bases imponibles de unos territorios a otros es posible porque se realiza entre empresas con fuertes relaciones entre sí. Las operaciones entre estas empresas se denominan en España operaciones entre partes vinculadas o, simplemente, operaciones vinculadas.

Las operaciones vinculadas entre sociedades del mismo grupo se caracterizan por tres notas:

- Las realizan sujetos especialmente relacionados entre sí.
- En ellas se pactan contraprestaciones diferentes de las que acordarían dos sujetos independientes en situación normal de mercado.
- El pacto se realiza en virtud de la relación que les une, de manera que no se pactaría así con un tercero.

Los métodos tradicionales de desplazamiento de beneficios, de acuerdo con Tulio Rosembuj (2013), son tres:

- 1) **Los precios de transferencia:** mediante los desplazamientos de costes y beneficios en la organización, incluidos los fiscales, en activos intangibles, servicios, proyectos de oportunidad, secreto posesorio, como el know how o show how, secreto propietario, de marca o patente de valor único y excepcional en el mercado, que no aceptan comparación porque no son de rutina sino excepcionales. La transmisión y uso de los intangibles, la división artificiosa de la propiedad de activos entre las entidades del conjunto vinculado, la propiedad legal de patentes en un paraíso fiscal y la propiedad

económica en la que crea la innovación y la desarrolla o las operaciones de financiación o marketing que no serían factibles entre empresas independientes.

- 2) **Arbitraje fiscal internacional:** es un modo dominante de actividad transnacional bancaria y no bancaria para la explotación de las discordancias entre sistemas tributarios, aprovechando la opacidad y desregulación de los mercados globales. Los híbridos financieros son la gran vía para el aprovechamiento internacional de la no imposición, mediante la creación industrial de productos con la doble calificación de capital y deuda, la duplicación de ventajas fiscales en distintos países, de créditos fiscales, configuración artificiosa de gastos deducibles y pérdidas.
- 3) **Endeudamiento:** la deuda goza de un beneficio fiscal respecto al capital. Los pagos de dividendos no se deducen fiscalmente, mientras que pueden deducirse prácticamente todos los pagos por intereses. Cualquier capital puede parecer deuda a fines fiscales.

Tal y como se ha expuesto anteriormente, los precios de transferencia son un mecanismo utilizado por los grupos de entidades multinacionales para trasladar las bases imponibles del país de origen a países con ventajas fiscales o de nula tributación. En este trabajo nos vamos a centrar en los métodos permitidos a efectos fiscales para poder determinar los precios de transferencia y atribuir así a cada país la tributación que le corresponde.

3 CONCEPTO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Una parte de la Fiscalidad Internacional que ha adquirido enorme importancia, tanto para las Administraciones tributarias como para las empresas, es el área de precios de transferencia.

De forma sencilla se podrían definir los precios de transferencia como aquellos precios o valores utilizados por dos o más empresas vinculadas en las operaciones realizadas entre ellas. Tradicionalmente se ha dado un tono negativo al concepto de precios de transferencia asociándolo con la elusión de impuestos, sin embargo, el concepto es fiscalmente neutro. No obstante, es cierto que muchas empresas han utilizado los precios de transferencia como instrumento para eludir sus impuestos, de ahí ese carácter negativo que se suele encontrar en la doctrina e, incluso, en alguna

sentencia y resolución de Tribunales. Pero, en aquellos casos en que una empresa determine sus precios de transferencia conforme a la normativa, no estaremos ante ningún supuesto de elusión o evasión de impuestos, pero sí en uno de precios de transferencia.

La importancia de los precios de transferencia la encontramos tanto desde el punto de vista cuantitativo como desde el punto de vista cualitativo.

Cuantitativamente se habla de que más del 60% del comercio mundial se realiza entre empresas multinacionales y más del 50% de las operaciones de las multinacionales son operaciones intragrupo o vinculadas. Por lo tanto, estamos hablando de cifras astronómicas. A modo de ejemplo, en un sólo expediente, la farmacéutica GlaxoSmithKline, acordó con la Administración estadounidense zanjar una controversia de precios de transferencia por una liquidación de dicha Administración pagando 3,1 billones de dólares.

Desde un punto de vista cualitativo las multinacionales necesitan minimizar los riesgos de doble imposición y los Estados necesitan que las bases imponibles de las multinacionales se distribuyan adecuadamente entre todos los Estados en que estas multinacionales operan económicamente.

A esto se suma el riesgo de elusión fiscal utilizando los precios de transferencia, ya que las multinacionales tienen una enorme facilidad para localizar las bases imponibles en territorios de baja o nula tributación. Esto puede suponer, no solo una reducción de impuestos a nivel local en un país y un incremento en otro de menor tributación, sino que puede suponer una disminución del monto total de impuestos que una multinacional paga a nivel mundial.

Veamos un sencillo ejemplo ilustrativo de este fenómeno.

Imaginemos una empresa multinacional que fabrica sus productos en Irlanda que luego vende a una sociedad española de la que posee el 100% del capital. La empresa española es la que vende los productos a consumidores finales independientes, es decir, no vinculados. Supongamos, asimismo, que el tipo impositivo en Irlanda es del 12,5% y en España del 25% y que el coste de la producción que vende la multinacional es de 50.000 € y que el precio al que la multinacional vende a sus clientes independientes da lugar a una cifra de ventas de 100.000 €.

Variando el precio de venta de la sociedad irlandesa a la sociedad española sin que se modifique el precio de venta final a clientes podemos ver, no sólo un

desplazamiento de impuestos desde España a Irlanda, sino también una disminución total de los impuestos pagados.

Veámoslo con cifras. En una primera situación suponemos que la empresa irlandesa vende a la española un determinado número de unidades x a un precio de 50.000 €. Esto da un beneficio neto en Irlanda de 15.000 € y de 10.000 € en España.

Siendo T_i los impuestos irlandeses, T_e los impuestos españoles y T_t los impuestos totales.

	IRLANDA	ESPAÑA
Ventas	50.000	100.000
Coste de ventas	30.000	50.000
Beneficio bruto	20.000	50.000
Costes operativos	5.000	40.000
Beneficio Neto	15.000	10.000

$$T_i = 15.000 \times 0,125 = 1.875$$

$$T_e = 10.000 \times 0,25 = 2.500$$

$$T_t = T_i + T_e = 4.375$$

En un segundo supuesto el precio de venta de Irlanda a España del mismo número de unidades x se incrementa en 8.000 € hasta 58.000 € y, consecuentemente el coste al que España compra también se incrementa en 8.000 € hasta 58.000 €, manteniéndose el resto de las variables sin cambio.

	IRLANDA	ESPAÑA
Ventas	58.000	100.000
Costes de ventas	30.000	58.000
Beneficio bruto	28.000	42.000
Costes operativos	5.000	40.000
Beneficio Neto	23.000	2.000

$$T_i = 23.000 \times 0,125 = 2.875$$

$$T_e = 2.000 \times 0,25 = 500$$

$$T_t = T_i + T_e = 3.375$$

Pues bien, si comparamos los impuestos en los dos supuestos, nos damos cuenta de que en el segundo caso hay una transferencia de impuestos de España a Irlanda respecto al primer ejemplo (disminuyen en España y aumentan en Irlanda). Pero hay un segundo efecto y es que la suma de las dos cantidades, es decir los impuestos totales que paga el grupo multinacional, se ha reducido pasando de 4.375, en el ejemplo 1, a 3.375 en el ejemplo 2. Obviamente, tratándose de empresas pertenecientes al mismo grupo, este es el efecto buscado.

Esta circunstancia hace que la competencia fiscal entre países esté dando lugar a una disminución de los impuestos que las multinacionales pagan a nivel mundial.

Viendo el supuesto anterior es fácil percatarse de la facilidad con que una empresa multinacional puede mover sus bases imponibles reduciendo su factura fiscal por el mero hecho de modificar un precio en la factura de los productos entre sus empresas.

La respuesta de la mayor parte de los países a este problema, incluida España, como se analizará en el capítulo siguiente, es obligar a las empresas a **valorar sus operaciones vinculadas a precios de mercado** en el momento de liquidar sus impuestos sobre el beneficio, con independencia de los precios realmente aplicados.

Conviene, no obstante, precisar que los precios de transferencia se pueden utilizar para fines distintos a los de la reducción del impuesto sobre sociedades. Así, pueden afectar también a los aranceles del comercio internacional, si bien, en este caso siguen sentidos opuestos, un incremento del precio supone un mayor arancel de importación, pero supondrá un mayor coste y, por tanto, un menor beneficio que conllevará un menor impuesto sobre sociedades en el país de importación. También pueden utilizarse para transferir fondos en supuestos en los que la existencia de normas de control de cambio impide la repatriación de beneficios, o en supuestos en los que la debilidad de una moneda por sus fluctuaciones aconseja remitir fondos a un país con una moneda más estable. Los precios de transferencia también se pueden utilizar como estrategia para penetrar en nuevos mercados.

La importancia de los precios de transferencia se ha visto catapultada en los últimos 20 años por diversos **factores**:

- La **globalización** de la economía.
- La **falta de armonización** de las normativas de los países en la imposición sobre sociedades.
- La **libertad** de circulación de capitales.
- El **tamaño** de las empresas multinacionales, algunas de las cuales manejan presupuestos superiores al de muchos países.

Por último, conviene hacer un par de precisiones más, una referida al ámbito en el que se aplican los precios de transferencia y otra relativa a la terminología.

Respecto al ámbito, podemos distinguir un ámbito contable y uno fiscal que, en el caso español se aproximan, pero no son totalmente coincidentes. Podemos hablar también de precios de transferencia en fiscalidad directa y en fiscalidad indirecta. Además, podemos encontrar un ámbito doméstico, otro nacional, y otro internacional.

En cuanto a la terminología, en el ámbito de la imposición sobre sociedades la normativa española (Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, en adelante, LIS y su reglamento de desarrollo, Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, en adelante RIS) se refiere a operaciones vinculadas y personas o empresas vinculadas mientras que, la terminología internacional se suele referir a precios de transferencia y a empresas asociadas.

4 MARCO NORMATIVO ESPAÑOL DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

La LIS dedica su artículo 18 a las operaciones vinculadas, a cuyo análisis dedicaremos este capítulo. Antes de entrar en materia, no obstante, hay que señalar que la norma española de precios de transferencia se fundamenta en las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, comúnmente conocidas como las Directrices de la OCDE. De hecho, el preámbulo de la LIS reconoce el valor interpretativo de las estas Directrices, así como de las Recomendaciones del Foro Conjunto de Precios de Transferencia de la Unión Europea, en la medida que no contradigan expresamente lo

señalado en el precepto que regula las operaciones vinculadas o en su normativa de desarrollo.

Las Directrices de la OCDE son un conjunto de guías en permanente revisión que ofrecen pautas para la aplicación del “principio de plena competencia”, que constituye el consenso internacional sobre la valoración a efectos fiscales de las operaciones internacionales entre empresas asociadas y que pretenden ayudar a las administraciones tributarias tanto de los países miembros de la OCDE como de los países no miembros y a las empresas multinacionales, mostrándoles vías para encontrar soluciones satisfactorias para ambas partes en materia de precios de transferencia, reduciendo así los conflictos entre administraciones tributarias y entre estas y las empresas multinacionales, evitando costosos litigios.

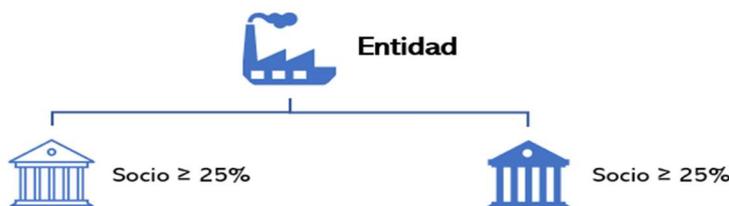
A continuación, pasaremos a analizar las principales características del régimen de precios de transferencia en nuestra norma interna, que son, fundamentalmente, los supuestos de vinculación y los métodos de valoración de las operaciones vinculadas a precios de mercado.

4.1 SUPUESTOS DE VINCULACIÓN

Un elemento clave para la aplicación del régimen de operaciones vinculadas del artículo 18 de la LIS es el concepto de persona o entidad vinculada, ya que si no se tiene esta calificación no se aplicará dicho régimen.

El artículo 18.2 de la LIS establece que se considerarán **personas o entidades vinculadas** las siguientes:

- a) **Una entidad y sus socios o partícipes.** Se recoge el supuesto más elemental y claro de vinculación, si bien exige un porcentaje de participación del socio igual o superior al 25%. Por otra parte, al no distinguir la norma entre socios personas físicas o jurídicas, se entiende que afecta a ambos tipos de socios.



b) **Una entidad y sus consejeros o administradores.** Se recoge un supuesto igualmente elemental y claro de vinculación, pues es fácil que a través del mecanismo de precios de transferencia se trate de remunerar a los miembros del Consejo de Administración, sean estas personas físicas o jurídicas. Aclara la norma que la mención a los administradores incluirá a los de derecho y a los de hecho. Sin embargo, se excluye de la vinculación la retribución por el ejercicio de las funciones de consejero o administrador. Dicha exclusión se justifica en la dificultad de encontrar una valoración entre partes independientes para estas operaciones.



c) **Una entidad y los cónyuges o personas unidas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad hasta el tercer grado de los socios o partícipes, consejeros o administradores.** Se recoge un supuesto de cierre de los dos anteriores supuestos que evita posibles artificios con el fin de remunerar a socios y consejeros y administradores.



d) **Dos entidades que pertenezcan a un grupo.** Aclara la norma que existe grupo cuando una entidad ostente o pueda ostentar el control de otra u otras según los criterios establecidos en el artículo 42 del Código de Comercio, con independencia de su residencia y de la obligación de formular cuentas anuales consolidadas.

En síntesis, el Código de Comercio en su artículo 42 presume que existe control cuando una sociedad dominante se encuentra en relación con otra sociedad dependiente, en alguna de las siguientes situaciones:

- Posee la mayoría de los derechos de voto.
- Tiene la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración.
- Puede disponer, en virtud de acuerdos celebrados con terceros, de la mayoría de los derechos de voto.
- Haya designado con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores.

GRUPO DE ENTIDADES



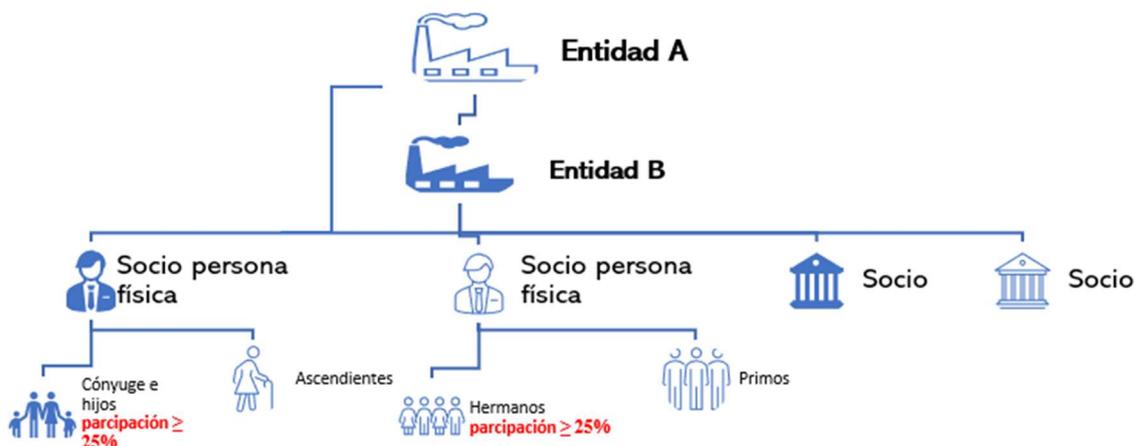
- e) **Una entidad y los consejeros o administradores de otra entidad**, cuando ambas entidades pertenezcan a un grupo.



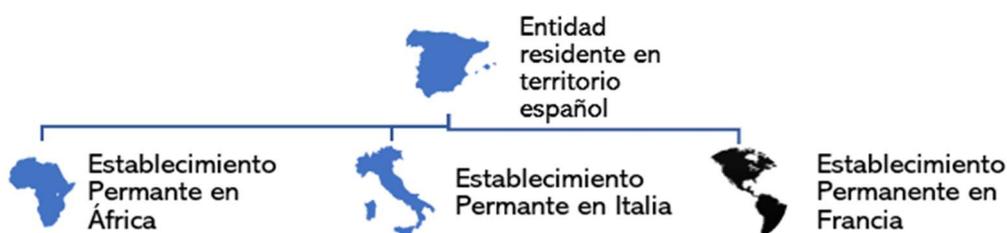
- f) **Una entidad y otra entidad participada por la primera, indirectamente** en, al menos, el 25 por 100 del capital social o de los fondos propios.



g) **Entidades con control conjunto.** Dos entidades en las cuales los mismos socios o partícipes o sus cónyuges, o personas unidas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad hasta el tercer grado, participen, directa o indirectamente en, al menos, el 25 por 100 del capital social o de los fondos propios.



h) **Una entidad residente en territorio español y sus establecimientos permanentes** en el extranjero.



El artículo 15.2 del Real Decreto Legislativo, 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, en adelante TRLIRNR, también establece que *“en cualquier caso, se entenderá que*

existe vinculación entre un establecimiento permanente⁶ situado en territorio español con su casa central, con otros establecimientos permanentes de la mencionada casa central y con otras personas o entidades vinculadas a la casa central o sus establecimientos permanentes, ya estén situados en territorio español o en el extranjero”, ampliándose así los supuestos de vinculación.

Como resumen, cabe destacar que la vinculación que establece la norma española es muy amplia, incorporando varios supuestos que no se recogen en las Directrices de la OCDE como son los relativos a cónyuges y parientes, o que son más amplios que en otros países, como el relativo al porcentaje de participación.

4.2 VALOR DE MERCADO Y ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD

La norma española sobre precios de transferencia es muy escueta limitándose a dar unas líneas generales que siguen en mayor o menor medida las Directrices de la OCDE.

El artículo 18.1 de la LIS establece el principio general de las operaciones vinculadas: *“Las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas se valorarán por su valor de mercado.”*

Este principio no quiere decir que las empresas no puedan aplicar los precios de transferencia que les convengan, sino que, a la hora de liquidar el Impuesto sobre Sociedades, deberán realizar los ajustes extracontables que correspondan para que la base imponible del impuesto refleje los resultados de la empresa “como si” esas operaciones se hubieran valorado a precios de mercado.

Veamos un ejemplo de ajuste extracontable en la base imponible, originado por una operación vinculada:

La entidad A lleva a cabo la venta de un solar a la entidad vinculada B, este solar lo compró A por 300.000 euros. La contraprestación abonada por la entidad vinculada B

⁶Se entiende que constituyen **establecimiento permanente**: las sedes de dirección, las sucursales, las oficinas, las fábricas, los talleres, los almacenes, tiendas u otros establecimientos, las minas, los pozos de petróleo o de gas, las canteras, las explotaciones agrícolas, forestales o pecuarias o cualquier otro lugar de exploración o de extracción de recursos naturales, y las obras de construcción, instalación o montaje cuya duración exceda de 6 meses. El establecimiento permanente no tiene personalidad jurídica propia. Los establecimientos permanentes de entidades no residentes no tienen una personalidad jurídica distinta de la de su casa central.

por la adquisición del solar asciende a 500.000 euros, sin embargo, su valor de mercado es de 750.000 euros.

Valor de mercado (solar): 750.000 euros.

Valor adquisición (solar): 500.000 euros.

Diferencia valoración: 250.000 euros.

CONTABILIDAD A

Por la compra del solar:

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
01.01.2008	SOLAR	300.000 €	
01.01.2008	BANCO C/C		300.000 €

CONTABILIDAD B

Por la compra del solar a la empresa A:

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
01.06.2023	SOLAR	500.000 €	
01.06.2023	BANCO C/C		500.000 €

Por la venta del solar a la empresa B:

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
01.06.2023	SOLAR		300.000 €
01.06.2023	BANCO C/C	500.000 €	
01.06.2023	BENEF. PROC. INM. MAT.		200.000 €

Las entidades vinculadas A y B deberán hacer los siguientes ajustes extracontables en el Impuesto de Sociedades:

La empresa A al vender el solar por importe de 500.000 euros refleja un menor beneficio por diferencia de valoración de 250.000 euros, que no está reflejado en su contabilidad puesto que la empresa A únicamente contabilizará un beneficio de 200.000 euros (500.000 euros – 300.000 euros). Como consecuencia de lo anterior, la empresa A solamente va a incluir en el impuesto sobre beneficios 200.000 euros. Fiscalmente, la venta del solar se debe de valorar a valor de mercado (art. 18.1. de la LIS), por tanto, la empresa A deberá hacer un ajuste extracontable positivo por importe de 250.000 euros, que es la diferencia entre 750.000 euros y 500.000 euros. El efecto conseguido con el ajuste extracontable es corregir la tributación de los 250.000 euros que suponen un mayor beneficio fiscal para la empresa A de tal forma que si no se corrigiese tributaría por 250.000 euros menos. Así, el beneficio fiscal de la operación sería 750.000 – 300.000 = 450.000 euros.

Por otro lado, la empresa vinculada B tiene en su activo un solar valorado contablemente por 500.000 euros y cuyo valor fiscal (valor de mercado) asciende a 750.000 euros, por ello, también deberá realizar un ajuste extracontable positivo en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades por valor de 250.000 euros ya que no contabilizó el solar por el valor de mercado, considerándose la diferencia de valor como una “donación”. Este ajuste extracontable positivo que se produce en el Impuesto sobre Sociedades de la entidad vinculada B es como consecuencia de no haber realizado el siguiente asiento contable:

CONTABILIDAD B

Contabilidad B por Valor de Mercado:

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
01.06.2023	SOLAR	750.000 €	
01.06.2023	BANCO C/C		500.000 €
01.06.2023	INGRESO EXCEPCIONALES "DONACIÓN"		250.000 €

Este mayor beneficio fiscal de 250.000 es temporal y revertirá en el momento que se transmita el solar por la empresa B, ya que su valor de adquisición a efectos fiscales es de 750.000, y no de 500.000.

Así, el beneficio contable de la empresa A es de 200.000 mientras que fiscalmente es de 450.000. La empresa B no tiene beneficio contable y fiscalmente en un primer momento tiene un beneficio fiscal de 250.000 que revertirá con la transmisión del bien.

Para la aplicación de este principio general de valoración de las operaciones vinculadas es necesario determinar qué se entiende por valor de mercado y cómo se llega al mismo.

El propio artículo 18.1 de la LIS establece que se entenderá por valor de mercado aquél que sería acordado por personas o entidades independientes en condiciones que respeten el principio de libre competencia. Este principio coincide con el Principio de Libre Competencia de las Directrices de la OCDE.

La LIS no desarrolla el concepto de valor de mercado. El RIS, sin embargo, desarrolla un poco más cómo se llega a este valor de mercado, resumiendo en un sólo artículo una buena parte del Capítulo I y III de las Directrices de la OCDE.

El artículo 17 del Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, en adelante RIS, dispone que, a los efectos de determinar el valor normal de mercado que habrían acordado personas o entidades independientes en condiciones que respeten el principio de libre competencia a que se refiere el artículo 18.1 LIS, se compararán las circunstancias de las operaciones vinculadas con las circunstancias de operaciones entre personas o entidades independientes que pudieran ser equiparables. Para ello deberán tenerse en cuenta las relaciones entre las personas o entidades vinculadas y las condiciones de las operaciones a comparar atendiendo a la naturaleza de las operaciones y a la conducta de las partes. Este es el denominado análisis de comparabilidad.

Según el análisis de comparabilidad, para determinar si dos o más operaciones son equiparables (comparables) se tendrán en cuenta, en la medida en que sean relevantes y que la entidad haya podido disponer de ellas razonablemente, las siguientes circunstancias:

- a) Las características específicas de los bienes o servicios objeto de las operaciones vinculadas.

Ejemplo: En el caso de bienes tangibles, como pueden ser las materias primas, las características físicas de éstas y sus cualidades, así como su disponibilidad y el volumen de la oferta.

- b) Las funciones asumidas por las partes en relación con las operaciones objeto de análisis, identificando los riesgos asumidos y ponderando, en su caso, los activos utilizados.

Ejemplo: Si la empresa vinculada es fabricante por lo general no asume riesgos, siendo el riesgo asumido por la empresa vinculada compradora ya que ésta tiene el riesgo de no vender los productos que encargó fabricar.

- c) Los términos contractuales de los que, en su caso, se deriven las operaciones, teniendo en cuenta las responsabilidades, riesgos y beneficios asumidos por cada parte contratante.

Ejemplo: Si la operación vinculada es un contrato de fabricación de productos, en los contratos celebrados entre las empresas vinculadas se fijará en los términos

contractuales la retribución del fabricante (vendedor) en función del riesgo que puede asumir como consecuencia del aumento del precio de las materias primas, además, también figurará en dichos términos contractuales que el riesgo de no vender los productos a terceros lo asume la empresa vinculada (compradora).

- d) Las circunstancias económicas que puedan afectar a las operaciones vinculadas, en particular, las características de los mercados en los que se entregan los bienes o se prestan los servicios.

Ejemplo: si el mercado en el que se entregan los bienes está en Europa las empresas comparables deberán operar en el mercado europeo y no en el mercado chino o americano.

- e) Las estrategias empresariales.

Ejemplo: empresas que venden a pérdidas para implantarse en el mercado o para conseguir una posición de dominio.

Asimismo, a los efectos de determinar el valor de mercado que habrían acordado personas o entidades en condiciones que respeten el principio de libre competencia también deberá tenerse en cuenta cualquier otra circunstancia que sea relevante y sobre la que la entidad haya podido disponer razonablemente de información como, entre otras, la existencia de pérdidas, la incidencia de las decisiones de los poderes públicos, la existencia de ahorros de localización, de grupos integrados de trabajadores o de sinergias.

En todo caso, deberán indicarse los elementos de comparación internos o externos que deban tenerse en consideración.

Cuando las operaciones vinculadas que realicen las empresas se encuentren estrechamente ligadas entre sí o hayan sido realizadas de forma continua, de manera que su valoración independiente no resulte adecuada, el análisis de comparabilidad se efectuará teniendo en cuenta el conjunto de dichas operaciones.

En función de lo anterior, podemos decir que dos o más operaciones son equiparables cuando no existan entre ellas diferencias significativas en las circunstancias citadas anteriormente (características de los bienes, funciones, términos contractuales, etc.) que afecten al precio del bien o servicio o al margen de la operación, o cuando existiendo diferencias, puedan eliminarse efectuando los ajustes de comparabilidad necesarios.

El grado de comparabilidad, la naturaleza de la operación y la información sobre las operaciones equiparables constituyen los principales factores que determinarán, en cada caso, el método de valoración más adecuado.

Cuando, a pesar de no existir datos suficientes, se haya podido determinar un rango de valores que cumpla razonablemente el principio de libre competencia, teniendo en cuenta el proceso de selección de comparables y las limitaciones de la información disponible, se podrán utilizar medidas estadísticas para minimizar el riesgo de error provocado por defectos en la comparabilidad. Es decir, el RIS, recoge expresamente, bajo ciertos condicionantes, la posibilidad de acudir a medidas estadísticas (cuartiles, mediana...).

La definición del **análisis de comparabilidad** y el estudio de los factores de comparabilidad se lleva a cabo en el Capítulo I de las Directrices. El Capítulo III desarrolla, sin embargo, muchas de las cuestiones que surgen en la práctica a la hora de llevar a cabo un análisis de comparabilidad.

El proceso “tipo” que describen las Directrices se considera como una buena práctica aceptada, sin embargo su aplicación no es obligatoria, por lo que cualquier otro proceso de búsqueda que conduzca a la identificación de comparables fiables será igualmente aceptable, ya que es la fiabilidad del resultado la que prima sobre el proceso (es decir, el seguimiento del proceso no garantiza la consecución de un resultado de plena competencia, y la divergencia tampoco implica que el resultado final no sea de plena competencia).

El proceso tipo estaría constituido por los siguientes pasos:

- Paso 1: Determinación de los años incluidos en el análisis.
- Paso 2: Análisis del conjunto de las circunstancias del contribuyente.
- Paso 3: Comprensión de la operación u operaciones vinculadas objeto de comprobación, sobre la base, en particular, de un análisis funcional a fin de seleccionar la parte objeto de análisis (cuando sea necesario), el método de determinación de precios de transferencia más apropiado a las circunstancias del caso, el indicador financiero que será analizado (en el caso de un método basado en el resultado de la operación), e identificar factores de comparabilidad importantes que deban tenerse en cuenta.
- Paso 4: Revisión de los comparables internos existentes, si los hubiera.

- Paso 5: Determinación de las fuentes de información disponibles sobre comparables externos cuando sean necesarios, teniendo en cuenta su fiabilidad relativa.
- Paso 6: Selección del método de determinación de precios de transferencia más apropiado y, dependiendo del método, determinación del indicador financiero pertinente (por ejemplo, determinación del indicador de beneficio neto pertinente en caso de que se trate del método del margen neto operacional).
- Paso 7: Identificación de comparables potenciales: determinación de las características clave que debe cumplir una operación no vinculada para poder considerarla potencialmente comparable, sobre la base de los factores pertinentes identificados en el Paso 3 y de acuerdo con los factores de comparabilidad.
- Paso 8: Determinación y aplicación de los ajustes de comparabilidad que sean pertinentes.
- Paso 9: Interpretación y uso de los datos recabados y determinación de la remuneración de plena competencia.

Este proceso no es lineal. En concreto, los pasos 5 a 7 pueden tener que repetirse hasta llegar a una solución satisfactoria, es decir, hasta la selección del método más apropiado, especialmente debido al hecho de que el examen de las fuentes de información disponibles puede influir, en algunos casos, sobre la selección del método de determinación de precios de transferencia. Por ejemplo, cuando no es posible encontrar información sobre operaciones comparables (paso 7) o realizar los ajustes necesarios (paso 8), los contribuyentes pueden tener que recurrir a otro método de determinación de precios de transferencia y repetir el proceso empezando por el paso 4.

4.3 MÉTODOS DE VALORACIÓN

El artículo 18.1 de la LIS, inspirándose en las Directrices de la OCDE establece 5 métodos para determinar el valor de mercado, pero se limita a enunciarlos y describirlos muy brevemente. Las Directrices, sin embargo, dedican todo un Capítulo a su estudio y descripción por lo que habrá que acudir a las Directrices para la aplicación del principio de libre competencia y para la determinación del valor normal de mercado.

El artículo 18.1 de la LIS establece en su apartado 4 que para la determinación del valor normal de mercado se aplicará alguno de los siguientes métodos: método del

precio libre comparable, método del precio de reventa, método del coste incrementado, método del margen neto operacional y método de la distribución del resultado.

MÉTODOS TRADICIONALES

Los tres primeros métodos de valoración de las operaciones vinculadas se denominan “métodos tradicionales” porque son los métodos que se han utilizado históricamente para valorar las operaciones entre partes independientes. Estos métodos se explican a continuación y son: el método del precio libre comparable, el método del precio de reventa y el método del coste incrementado.

4.3.1 MÉTODO DEL PRECIO LIBRE COMPARABLE

El método del Precio Libre Comparable consiste en comparar el precio facturado en una operación vinculada con el precio facturado en una operación no vinculada comparable en circunstancias también comparables.

Cuando estos precios no coinciden es posible que indiquen que las condiciones comerciales o financieras de la operación vinculada no reflejan las condiciones de plena competencia y que haya que sustituir el precio de la operación vinculada por el de la no vinculada.

Es el método más fiable y directo y, por tanto, el preferido cuando sea posible encontrar operaciones no vinculadas comparables. La clave de este método está, por tanto, en encontrar comparables no vinculados.

Se entiende que una operación vinculada es comparable si se cumple una de las dos condiciones siguientes:

- a) ninguna de las diferencias (si las hubiera) entre las dos operaciones que se comparan, o entre las dos empresas que llevan a cabo esas operaciones, influye significativamente en el valor de mercado; o
- b) pueden realizarse ajustes lo suficientemente precisos como para eliminar los efectos importantes que provoquen esas diferencias.

Las Directrices abogan por no rechazar automáticamente comparables por el hecho de que existan diferencias, sino por realizar, en la medida de lo posible, ajustes de comparabilidad que permitan esa comparabilidad.

El método del precio libre comparable es especialmente fiable cuando una empresa independiente vende el mismo producto que el vendido entre dos empresas asociadas.

Se recomienda, por ejemplo, para casos en los que existen precios oficiales, existen mercados de referencia, como es el caso de determinadas materias primas, intangibles de poco valor u operaciones financieras.

EJEMPLO

Una empresa independiente vende granos de café de Colombia sin marca, de clase, calidad y en cantidad similares a los vendidos entre dos empresas asociadas. Suponiendo que la operación vinculada y la no vinculada ocurren más o menos contemporáneamente, en la misma fase de la cadena de producción/distribución, y en condiciones similares, el precio aplicado por la empresa independiente puede constituir una buena aproximación al valor de mercado.

Si la única operación no vinculada a la que puede recurrirse para efectuar la comparación fuera la realizada con granos de café de Brasil -en lugar de Colombia- sin marca, sería necesario averiguar si la diferencia en los granos de café afecta significativamente al precio. Por ejemplo, habría que preguntarse si la procedencia de los granos de café implica una prima o un descuento en el mercado libre. Esta información se puede obtener en el mercado de materias primas o se puede deducir de los precios entre comerciantes. Si esta diferencia tiene un importante efecto sobre el precio habría que practicar ciertos ajustes. En caso de no poder hacer un ajuste lo suficientemente preciso se reducirá la fiabilidad de este método, pudiendo plantearse la necesidad de optar por un método menos directo.

EJEMPLO

Supongamos que un contribuyente vende 1.000 toneladas de un producto a \$80 por tonelada a una empresa asociada de su grupo multinacional y, al mismo tiempo, 500 toneladas del mismo producto a \$100 por tonelada a una empresa independiente. En este caso habría que valorar si la diferencia en el volumen de las ventas justifica la diferencia de precio y, por tanto, habría que hacer un ajuste de comparabilidad para que las operaciones fuesen comparables, o si esa diferencia de precio no está justificada por la diferencia en el volumen de ventas en cuyo caso el precio vinculado no cumpliría el principio de libre competencia y habría que corregirlo. Sería preciso, por tanto, estudiar el mercado en que opera la empresa analizando las operaciones

efectuadas con productos similares a fin de conocer los descuentos habituales aplicados en función del volumen de ventas.

4.3.2 MÉTODO DEL PRECIO DE REVENTA

Este método parte del precio al que se vende a una empresa independiente un bien que previamente se ha adquirido a una empresa asociada. Este precio se reduce en el margen bruto apropiado, dando así el precio de mercado de la venta entre las empresas asociadas.

Con ese margen apropiado el revendedor pretende cubrir sus costes de venta y gastos de explotación y, dependiendo de las funciones desarrolladas, considerando los activos utilizados y los riesgos asumidos, obtener un beneficio apropiado.

El margen bruto se puede obtener bien acudiendo a operaciones de ese mismo revendedor en operaciones no vinculadas comparables (“comparable interno”) o bien utilizando el margen obtenido por una empresa independiente en operaciones no vinculadas comparables (“comparable externo”).

EJEMPLO

Una empresa A vende a una empresa asociada B un producto por 800 €. Esta empresa B vende el mismo producto a una empresa independiente por 1.100 €. Sabemos, además, que una empresa C del sector y que cumple los requisitos de comparabilidad vende productos idénticos con un margen bruto del 10%.

El método del precio de reventa trata de determinar el precio entre las empresas asociadas A y B. En este caso tratamos de ver si el precio de 800 € cumple con el principio de libre competencia. Para ello, parte del precio al que B vende a un independiente, en este caso 1.100 €, y le resta el margen que obtiene un independiente comparable (comparable interno), que en este caso es el 10%.

Por tanto, la ecuación planteada es $x = 1.100 - 0,1x$.

Despejando, el resultado de x es 1.000 €, dicho precio cumple con el principio de libre competencia.

Por tanto, el precio de 800 € por el que A vende a B no se puede considerar un valor de mercado y debe incrementarse en 200 €.

Se pueden citar como **características principales de este método** las siguientes:

- Las diferencias entre los productos son menos significativas en este método que en el del precio libre comparable. Por ejemplo, es común que una compañía distribuidora desarrolle las mismas funciones, teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos cuando vende tostadores que cuando vende batidoras y, por ello, en una economía de mercado la remuneración de estas dos actividades debería ser similar. Sin embargo, los consumidores no considerarán que un tostador y una batidora son bienes sustitutivos, por lo que no hay razón para esperar que sus precios sean iguales.

- Por ello en este método suelen ser necesarios menos ajustes de comparabilidad que subsanen las diferencias entre los productos. No obstante, se deben seguir cumpliendo los criterios de comparabilidad. Lo que sucede es que tendrá más importancia el criterio funcional que el de las características de los bienes o servicios.

- En este método puede tener importancia la forma en que se realizan los negocios (por ejemplo, la eficiencia con la que se gestionan las existencias).

- Es más preciso cuanto más cerca esté el momento de la compra del producto del de su reventa.

- La cuantía del margen del precio de reventa depende de las funciones ejercidas por el revendedor. Estas funciones pueden variar mucho, desde el caso en el que el revendedor realiza servicios mínimos como agente de transporte, hasta aquel en el que asume la totalidad de los riesgos de la propiedad de los bienes junto con la plena responsabilidad y los riesgos derivados de su publicidad, comercialización, distribución y garantía, de la financiación de existencias y de otros servicios complementarios.

- Otro factor que afecta al margen es si el revendedor tiene en exclusividad el derecho de revender los bienes en cuestión o si este derecho lo tienen también otras empresas y a qué ámbito geográfico se refiere.

- También deben tenerse en cuenta las distintas prácticas contables de las empresas afectadas al efecto de hacer los oportunos ajustes.

- Es apropiada para empresas distribuidoras en las que la empresa revendedora no modifica o no añade un valor sustancial al producto y no utiliza intangibles valiosos.

EJEMPLO

Supongamos que hay dos distribuidores vendiendo el mismo producto en el mismo mercado con el mismo nombre comercial. El distribuidor A garantiza el producto, el distribuidor B, no. El distribuidor A no incluye la garantía como parte de la estrategia de fijación de precios y, por tanto, vende a precios más elevados que determinan un mayor margen de beneficio bruto (si no se tienen en cuenta los costes de dar un servicio de garantía) que el obtenido por el distribuidor B, que vende a un precio inferior. Estos márgenes no son comparables si no se realiza un ajuste que subsane esa diferencia.

EJEMPLO

Una sociedad vende un producto a través de distribuidores independientes en cinco países en los que no tiene filiales. Los distribuidores se limitan a comercializar el producto sin desempeñar ninguna tarea adicional. La sociedad ha establecido una filial en un país. Por la importancia estratégica de este mercado concreto, la sociedad exige a su filial que venda sólo su producto y que preste servicios técnicos a sus clientes. Incluso si todos los demás hechos y circunstancias son similares, cuando los márgenes comparados procedan de empresas independientes que no están sujetas a acuerdos de venta en exclusiva ni realizan servicios técnicos como los asumidos por la filial, es necesario plantearse si deben hacerse algunos ajustes para lograr la comparabilidad.

4.3.3 MÉTODO DEL COSTE INCREMENTADO

El método del coste incrementado parte de los costes en que ha incurrido el proveedor de los bienes o servicios en una operación vinculada por los bienes transmitidos o los servicios prestados a un comprador asociado. Este coste se incrementa en un margen que le permita obtener un beneficio apropiado teniendo en cuenta las funciones desempeñadas y las condiciones del mercado. El resultado, que se obtiene después de incrementar el coste mencionado con dicho margen, puede considerarse como un precio de plena competencia de la operación vinculada original.

El margen apropiado se puede obtener de un comparable interno, acudiendo al margen de la entidad vinculada en una operación comparable con independientes o de uno externo, acudiendo al margen de entidades independientes en operaciones comparables.

EJEMPLO

Supongamos que una empresa A vende un producto que ella fabrica a la empresa asociada B por un precio de 1.300 €. Para la fabricación de ese producto, A incurre en unos costes de fabricación adquiridos a empresas independientes de 1.000 €. Se sabe además que una empresa independiente comparable C vende productos idénticos a clientes independientes con un margen del 10%.

En este caso la operación vinculada es la venta de A a B por 1.300 €. Partimos en el análisis de un dato no contaminado por una operación asociada como son los costes de fabricación de A, es decir, 1.000 €. A este coste le añadimos el margen que empresas independientes cargan en operaciones comparables, en este caso el 10%. Con ello obtenemos un precio de 1.100 € que es el que cumple con el principio de libre competencia.

Por ello habrá que corregir el precio de la operación vinculada disminuyéndolo en 200 €.

Las principales **características del método del coste incrementado** son las siguientes:

- Al igual que en el método del margen de reventa, pueden necesitarse menos ajustes que subsanen las diferencias respecto del producto que en el caso del método del precio libre comparable.
- No es adecuado para aquellos supuestos en los que el coste no está relacionado con el valor de mercado. Por ejemplo, cuando se ha realizado un descubrimiento muy valioso y su propietario ha incurrido en costes de investigación bajos para lograrlo.
- Se debe tener cuidado en que la base de coste a la que se aplica el margen sea comparable, bien por diferencias en las normas contables de las empresas, bien por otras diferencias como puede ser la propiedad o el arrendamiento de los bienes de producción.
- El margen bruto se aplica sobre costes directos e indirectos de fabricación, quedando fuera otros costes de explotación que se restarían para el cálculo de un beneficio neto. Los costes de explotación que quedan fuera del cálculo del beneficio neto son aquellos que no están directamente relacionados con la producción de bienes o servicios, por ejemplo, el alquiler de la oficina, los salarios de los

empleados administrativos y de ventas, los gastos de publicidad y marketing, los intereses sobre préstamos y las tasas e impuestos.

- Es importante considerar las diferencias en los niveles y tipos de gastos de explotación y otros, incluyendo los gastos de financiación, vinculados a las funciones desarrolladas y los riesgos asumidos por las partes o a las operaciones objeto de comparación. El estudio de estas diferencias puede poner de manifiesto lo siguiente:

- Si los gastos reflejan una diferencia funcional -teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos- que no se ha considerado al aplicar el método, puede ser necesario ajustar el margen.

- Si los gastos reflejan funciones adicionales distintas de las actividades a las que el método somete a análisis, puede ser necesario determinar remuneraciones independientes para esas funciones. Estas últimas pueden consistir, por ejemplo, en prestaciones de servicios para las que se podrá establecer una remuneración apropiada. Análogamente, puede ser necesario ajustar independientemente los gastos derivados de una estructura de capital que no responda a acuerdos basados en el principio de plena competencia.

- Si las diferencias en los gastos de las partes que se comparan reflejan simplemente eficiencias o ineficiencias de las empresas, como sería el caso respecto de los gastos de supervisión, generales y de administración, no será necesario realizar ajustes en el margen bruto.

- Este método probablemente alcanza su máxima utilidad cuando se aplica a:

- La venta de productos semiacabados entre partes asociadas.
- Cuando las partes asociadas han concluido acuerdos de explotación común o de compraventa a largo plazo.
- Cuando la operación vinculada consiste en la prestación de servicios.
- Actividades de ensamblaje o envasado.
- Fabricación bajo contrato (largo plazo).

EJEMPLO

A es un fabricante nacional de mecanismos de relojería para relojes fabricados en serie. A vende este producto a su filial extranjera B. A obtiene un margen de beneficio bruto del 5 por ciento en su actividad de fabricación. X, Y y Z son fabricantes nacionales independientes de mecanismos de relojería para relojes de pulsera fabricados en serie. X, Y y Z venden a compradores extranjeros independientes. X, Y y Z obtienen un margen de beneficio bruto respecto de sus actividades de fabricación de entre el 3 y el 5 por ciento. A contabiliza los costes de supervisión, generales y de administración como gastos de explotación, por lo que no se reflejan como costes en los bienes vendidos. Los márgenes de beneficio bruto de X, Y y Z sí reflejan sin embargo los costes de supervisión, generales y de administración como parte de los costes de los bienes vendidos. Por tanto, los márgenes de beneficio bruto de X, Y y Z tienen que ajustarse de forma que se subsane esta diferencia contable.

EJEMPLO

La sociedad A de un grupo multinacional acuerda mediante contrato con la sociedad B del mismo grupo realizar una investigación para esta última. La sociedad B soporta los riesgos del fracaso de la investigación. Esta sociedad es también propietaria de todos los intangibles desarrollados a través de la investigación y toma las decisiones estratégicas y lleva un control sobre la actividad desarrollada por A, por lo tanto, le corresponden también las posibilidades de beneficio que de ella se deriven. Este es un esquema típico de aplicación del método del coste incrementado. Se deben retribuir todos los costes de la investigación acordados por las partes asociadas.

MÉTODOS DEL RESULTADO DE LAS OPERACIONES

Los métodos basados en el resultado de las operaciones estudian los beneficios que se derivan de una operación vinculada concreta, ya que pueden constituir un indicador importante de si la operación se ha realizado en condiciones que difieran de aquellas que hubieran acordado empresas independientes en circunstancias, por lo demás, comparables. Se consideran métodos basados en el resultado de las operaciones el método de la distribución del resultado y el método del margen neto operacional.

4.3.4 MÉTODO DEL MARGEN NETO OPERACIONAL

El método del margen neto operacional estudia el beneficio neto, calculado sobre una magnitud apropiada (por ejemplo, los costes, las ventas o los activos) que una empresa obtiene por razón de una operación vinculada o una serie de operaciones que resulte adecuado agregar.

El método del margen neto operacional se aplica de forma similar a los métodos del coste incrementado y del precio de reventa.

Las principales **características del método del margen neto operacional** son las siguientes:

- No es útil cuando cada parte realiza aportaciones valiosas y únicas. En ese caso, el método más apropiado, en términos generales, es el método de la distribución del resultado. Aunque sí es válido cuando sólo una de las partes realiza aportaciones valiosas. En este caso, la parte objeto de análisis deberá ser la menos compleja. La ausencia de aportaciones valiosas y únicas no implica la aplicación automática de este método.
- El beneficio neto se ve afectado en menor medida por las diferencias en las operaciones que el beneficio bruto o el precio. Por ello, tolera mejor las diferencias en las funciones. Las diferencias en las funciones desempeñadas en las empresas suelen reflejarse en variaciones en los gastos de explotación, lo que puede llevar a que exista un amplio rango de márgenes de beneficio bruto, aunque se sigan manteniendo niveles similares de indicadores de beneficios netos.
- Como ocurre en los métodos unilaterales, sólo es necesario analizar el indicador financiero de una de las empresas asociadas (la parte “objeto de análisis”).
- Tampoco es necesario habitualmente homogeneizar los documentos contables, ni imputar costes a todos los participantes como ocurre en el caso del método de la distribución del resultado de la operación.
- Uno de los principales problemas es la disponibilidad de datos para aplicar el método. Se suele acudir a bases de datos públicas.
- El beneficio neto se puede ver afectado por las diferencias de ocupación de la capacidad productiva por la distinta absorción de los costes fijos; el riesgo de penetración de nuevas empresas; la posición competitiva; la eficiencia en la gestión y las estrategias individuales; el riesgo de productos sustitutivos; las variaciones en la estructura de costes como se refleja, por ejemplo, en la antigüedad de la planta y de

los equipos; las diferencias en el coste del capital autofinanciación frente a endeudamiento, por ejemplo; y el grado de experiencia en la actividad.

- En la práctica, las Administraciones se suelen quejar de poca rigurosidad en la aplicación de este método por las empresas al no realizarse, en muchas ocasiones, un adecuado análisis de comparabilidad.

- La aplicación de este método requiere determinar un margen que vendrá dado por una fracción en la que el numerador lo constituye el beneficio neto y el denominador un indicador de beneficio adecuado. Por lo tanto, dos cuestiones importantes a la hora de aplicar este método son:

1.- La selección del indicador del beneficio neto.

Para seleccionar el indicador se tendrán en cuenta las ventajas y los inconvenientes de los posibles indicadores; la corrección del indicador elegido a la vista de la naturaleza de la operación vinculada, determinada específicamente mediante un análisis funcional; la disponibilidad de información fiable, en concreto sobre los comparables no vinculados, necesaria para aplicar el método del margen neto operacional sobre la base de ese indicador; y el grado de comparabilidad entre las operaciones vinculadas y no vinculadas, incluida la fiabilidad de los ajustes de comparabilidad que puedan ser necesarios para eliminar las diferencias entre ellos cuando se aplique el método del margen neto operacional sobre la base de ese indicador.

En general, y sin perjuicio de los hechos y circunstancias del caso:

- Las ventas o los gastos de distribución, comprendidos en los de explotación, pueden constituir una buena base para las actividades de distribución.

- Los costes totales o costes de explotación pueden serlo para la actividad de prestación de servicios o de fabricación.

- Los activos de explotación pueden ser una base adecuada para las actividades que requieren de mucho capital, como lo son ciertas actividades de fabricación o determinados servicios de infraestructura.

Las Directrices realizan un análisis más detallado de la aplicación de los distintos indicadores y de otros como la Ratio Berry (cociente entre beneficio bruto y costes operativos), que puede resultar útil en operaciones de intermediación en los que una empresa adquiere bienes a una empresa asociada y los vende a otra empresa asociada.

2.- La determinación del beneficio neto.

Para ello, únicamente deben tenerse en cuenta aquellos elementos que (a) están directa o indirectamente relacionados con la operación vinculada objeto de análisis y (b) están relacionados con la explotación de la actividad.

EJEMPLO: Las empresas A y C son entidades independientes que venden productos idénticos a clientes independientes. Las ventas de las citadas empresas a clientes terceros independientes son de 2.000 millones de euros (1.000 millones de ventas realizadas por cada una de las empresas), los costes de fabricación en los que incurre la empresa A son de 700 millones de euros y la empresa B de 640 millones de euros, los costes de explotación de ambas entidades son de 500 millones de euros (250 millones cada una de las citadas empresas). Los cálculos realizados para obtener el margen neto son:

	EMPRESA A	EMPRESA B
Ventas	1.000	1.000
Coste fabricación	700	640
Margen bruto	300 (30%)	360 (36%)
Gastos explotación	250	250
Margen neto	50 (5%)	60 (6%)

El beneficio neto de las empresas vinculadas que vendan productos idénticos, en las operaciones que realicen entre ellas o con la matriz, tiene que situarse entre el rango del 5% y el 6%.

4.3.5 MÉTODO DE LA DISTRIBUCIÓN DEL RESULTADO

El método de la distribución del resultado aspira a eliminar el efecto que provocan sobre los resultados las condiciones especiales acordadas o impuestas en una operación vinculada, determinando la distribución de los beneficios que hubieran acordado empresas independientes atendiendo a su participación en la operación u operaciones.

El método de la distribución del resultado identifica, en primer lugar, el beneficio que ha de distribuirse entre las empresas asociadas por las operaciones vinculadas en las que participan (los “resultados conjuntos”). Posteriormente, se procede a la distribución de ese resultado común entre las empresas asociadas en función de unos criterios económicamente válidos, de forma que se aproximen a la distribución de

beneficios que se hubiera previsto y reflejado en un acuerdo pactado en condiciones de plena competencia.

Las principales **características del método de la distribución del resultado** son las siguientes:

- No se comparan operaciones, por lo que no es necesaria información de operaciones entre empresas independientes. No obstante, los datos comparables pueden resultar útiles en el análisis de la distribución del resultado para determinar el valor de las aportaciones de cada empresa asociada a la operación.

Permite tener en cuenta hechos y circunstancias específicos y posiblemente únicos de las empresas asociadas, y que no se observan en empresas independientes.

- Las Directrices analizan dos de los posibles criterios que se pueden utilizar para distribuir el beneficio:

- ✓ **El análisis de las aportaciones.**

Los resultados conjuntos, que están constituidos por el importe total de los beneficios que correspondan a las operaciones vinculadas sometidas a examen, se dividirían entre las empresas asociadas sobre la base de una aproximación razonable a la distribución de resultados que hubieran llevado a cabo empresas independientes que participaran en operaciones comparables. Esta distribución puede apoyarse en datos comparables siempre que se disponga de ellos. En ausencia de estos datos comparables, la distribución suele basarse en el valor relativo de las funciones desarrolladas por cada una de las empresas asociadas que participa en las operaciones vinculadas, teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos. Cuando el valor relativo de las aportaciones pueda medirse directamente no será necesario calcular el valor de mercado de las aportaciones de cada participante.

- ✓ **El análisis residual.**

El análisis residual divide el resultado común procedente de la operación vinculada examinada en dos fases. En la primera, a cada participante se le atribuye una remuneración de plena competencia por las aportaciones que haya realizado, distintas de las que tengan carácter único, a las operaciones vinculadas en las que participa. Normalmente, esta remuneración inicial se calcula aplicando uno de los métodos tradicionales basados en las operaciones o el método del margen neto operacional, tomando como referencia la contraprestación percibida por empresas independientes que realicen operaciones comparables. En consecuencia, el

rendimiento inicial no tendrá en cuenta, por lo general, el beneficio que genere cualquier aportación única y valiosa que efectúen los participantes. En la segunda fase, todo beneficio (o pérdida) residual tras la distribución efectuada en la primera fase se distribuirá entre las partes atendiendo a un análisis de los hechos y circunstancias que concurren.

Un criterio alternativo para la aplicación del análisis residual consistiría en tratar de reproducir el resultado que se derivaría de las negociaciones entre empresas independientes en el mercado libre. La remuneración inicial calculada en la primera fase para cada participante corresponde al precio más bajo que estaría dispuesto a aceptar un vendedor independiente en circunstancias similares y al precio más alto que, razonablemente, estaría dispuesto a pagar un comprador. Cualquier divergencia entre estas dos cifras constituiría el resultado residual respecto del que negociarían las empresas independientes. En la segunda fase, el análisis residual dividiría este resultado conjunto sobre la base de un análisis de los factores pertinentes que mostrarán cómo hubieran repartido entre sí unas empresas independientes la diferencia entre el precio mínimo del vendedor y el máximo del comprador.

- Para la determinación del beneficio a distribuir es necesario que la contabilidad y la moneda sean similares para poder agregar, primero, y posteriormente distribuir el beneficio.

- Entidades independientes que aplicasen este método para fijar sus precios de transferencia lo harían sobre la base de previsiones de beneficios y no sobre beneficios reales, ya que en el momento de fijar los precios no conocerían tales beneficios.

- Para distribuir el beneficio conjunto en la práctica se suele utilizar una o más claves de distribución. Estas claves pueden ser:

- * Una cifra (ej.: 30-70%)

- * Otras variables como pueden ser, entre otros, costes, capital, activos, personal, número de puestos o equipos informáticos y superficie de venta.

- El método de la distribución del resultado es útil para:
 - Operaciones altamente integradas
 - Operaciones en las que todas las partes realizan aportaciones valiosas y únicas, dado que, en ese caso, partes independientes podrían desear compartir los resultados de la operación en proporción a sus aportaciones respectivas,

por lo que un método bilateral es más apropiado que un método unilateral en esas circunstancias. Además, en el caso de una aportación única y valiosa, la información sobre comparables fiables puede ser insuficiente para aplicar otro método.

EJEMPLO: El grupo empresarial Z (formado por las empresas A y B) tiene un beneficio de 600 millones de euros. La empresa A se dedica a la fabricación de los productos e incurre en costes de producción de 100 millones de euros, la empresa B es la distribuidora de los productos y sus costes de distribución son de 300 millones de euros. El grupo empresarial Z acuerda repartir el beneficio en función de los costes soportados por las empresas que forman el grupo:

- Contribución de fabricación: $100/400 = 25\%$
- Contribución de distribución: $300/400 = 75\%$
- Beneficio empresa A fabricante: $600 * 25\% = 150$ millones de euros
- Beneficio empresa B distribuidora: $600 * 75\% = 450$ millones de euros

Como se ha podido advertir, en los métodos basados en los resultados de las operaciones, no se trata tanto de determinar los precios de transferencia para a partir de ellos determinar el beneficio fiscal de las empresas, sino que se determina de forma directa el beneficio gravable.

La norma actual establece que para la elección del método de valoración se tendrá en cuenta, entre otras circunstancias, la naturaleza de la operación vinculada, la disponibilidad de información fiable y el grado de comparabilidad entre las operaciones vinculadas y no vinculadas, de acuerdo con el artículo 16.7 del RIS.

Los cinco métodos descritos en la LIS coinciden con los métodos reconocidos en las Directrices de la OCDE. El artículo 18 se ha alineado con las Directrices de la OCDE incorporando el principio del “mejor método”, es decir, que para la selección del método de valoración a utilizar se atenderá, dentro de los cinco métodos anteriores, a aquel sea más apropiado para las circunstancias concretas de cada caso.

No obstante, este principio del “mejor método” se matiza en las propias Directrices estableciendo que, cuando pueda aplicarse de forma igualmente fiable un método tradicional (cualquiera de los tres primeros de la LIS) y un método basado en el resultado, es preferible uno de los métodos tradicionales. De forma similar, cuando pueda aplicarse el método del precio libre comparable y otro método, de forma igualmente fiable, debe optarse por el primero.

Asimismo, el artículo 18 establece que cuando no resulte posible aplicar los métodos anteriores, se podrán utilizar otros métodos y técnicas de valoración generalmente aceptados que respeten el principio de libre competencia. Con esta redacción la LIS reconoce expresamente la posibilidad de acudir a técnicas habitualmente utilizadas como el descuento de los flujos de caja (valor actual del efectivo esperado que puede producir la empresa en el futuro), cuando no sean aplicables los 5 métodos reconocidos y se respete el principio de libre competencia.

Si bien las Directrices ya preveían la posibilidad expresa de aplicar “otros métodos” y la modificación del Capítulo VI de dichas Directrices, aprobado en el Proyecto BEPS⁷, dedica una parte de su extensión a dar pautas sobre las técnicas de valoración, la LIS ya se adelantó a su incorporación formal en la norma.

5 OTROS ASPECTOS DE LAS OPERACIONES VINCULADAS

Además de las normas referidas específicamente a la determinación del valor de mercado en los precios de transferencia, el artículo 18 de la LIS se refiere también a algunos casos particulares relacionados con las operaciones vinculadas y a las obligaciones formales aparejadas a la regulación sobre precios de transferencia en España.

5.1 SERVICIOS INTRAGRUPPO

El apartado 5 del artículo 18 de la LIS establece que, en el supuesto de prestaciones de servicios entre entidades vinculadas, valoradas por el valor de mercado determinado de acuerdo con los métodos establecidos en el artículo 18.4 de la LIS y comentados en el apartado anterior, se requerirá que los servicios prestados produzcan o puedan producir una **ventaja o utilidad** a su destinatario.

Este planteamiento obliga a las entidades a probar la utilidad del servicio, que es similar a probar la realidad del mismo. La justificación de la norma la podemos encontrar en los muchos casos de elusión tributaria que se han producido mediante el artificio de aparentar gastos por servicios intragrupo no prestados realmente.

El apartado 5 del artículo 18 de la LIS señala que, cuando se trate de servicios prestados conjuntamente en favor de varias personas o entidades vinculadas, y

⁷ Por sus siglas en inglés: Base Erosion and Profit Shifting; erosión de bases y traslado de beneficios

siempre que no fuera posible la individualización del servicio recibido o la cuantificación de los elementos determinantes de su remuneración, será posible distribuir la contraprestación total entre las personas o entidades beneficiarias de acuerdo con unas reglas de reparto que atiendan a criterios de racionalidad. Se entenderá cumplido este criterio cuando el método aplicado tenga en cuenta, además de la naturaleza del servicio y las circunstancias en que éste se preste, los beneficios obtenidos o susceptibles de ser obtenidos por las personas o entidades destinatarias.

EJEMPLO: Los denominados “management fees” son servicios de apoyo a la gestión y administración prestados por la empresa matriz del grupo a sus empresas vinculadas, de modo que por la prestación de estos servicios la empresa matriz factura a las empresas vinculadas un importe que estas satisfacen. Los management fees constituyen un gasto para las empresas que los pagan que se considera deducible en el Impuesto sobre Sociedades siempre y cuando cumpla con los requisitos de valorarse por valor de mercado y que pueda producir una ventaja o utilidad en el destinatario. A diferencia de otras operaciones, en los servicios intragrupo no basta con valorar la operación a precios de mercado, sino que, además, la empresa vinculada, para saber si el gasto puede ser deducible en el Impuesto sobre Sociedades, debe preguntarse ¿pagaría a una empresa independiente por un servicio como el recibido? ¿esos servicios por los que paga la empresa vinculada a la matriz son diferentes de los que realiza, en su caso, su departamento de administración? Si las empresas vinculadas no pagarían por esos servicios a empresas independientes o esos mismos servicios se realizasen en el departamento de administración (duplicidad de los servicios) entonces, el gasto no sería deducible en el Impuesto de Sociedades.

Las Directrices de la OCDE dedican todo el Capítulo VII a cuestiones específicas de los servicios intragrupo. Este Capítulo ha sido revisado parcialmente bajo el proyecto BEPS, estableciendo un nuevo régimen opcional para **servicios de bajo valor añadido**.

Los servicios de bajo valor añadido se caracterizan porque su prestación se realiza de forma rutinaria y comportan riesgos reducidos. El análisis de los servicios intragrupo incluido en las Directrices de la UE se centra en este tipo de actividades, señalando que respecto a los mismos la experiencia indica que el margen, por lo general, se situará entre un 3 % y un 10 %, siendo el más común, como **margen tendencial, un 5 %**.

EJEMPLO: Serían servicios de bajo valor añadido los de contabilidad y auditoría, actividades de recursos humanos, procesamiento y gestión de cuentas por cobrar y pagar, servicios generales de carácter administrativo, etc.

Por otro lado, el Foro de Precios de la Unión Europea aprobó un documento sobre los servicios de bajo valor añadido que trata de simplificar la aplicación del principio de libre competencia a estos servicios.

5.2 ACUERDO DE REPARTO DE COSTES

Al igual que en el caso de los servicios intragrupo el artículo 18.7 de la LIS establece una serie de **requisitos** que se deben cumplir en los acuerdos de reparto de costes de bienes o servicios suscritos entre personas o entidades independientes:

- a) Las personas o entidades participantes que suscriban el acuerdo deberán acceder a la propiedad u otro derecho que tenga similares consecuencias económicas sobre los activos o derechos que en su caso sean objeto de adquisición, producción o desarrollo como resultado del acuerdo.
- b) La aportación de cada persona o entidad participante deberá tener en cuenta la previsión de utilidades o ventajas que cada uno de ellos espere obtener del acuerdo en atención a criterios de racionalidad.
- c) El acuerdo deberá contemplar la variación de sus circunstancias o personas o entidades participantes, estableciendo los pagos compensatorios y ajustes que se estimen necesarios.

El artículo 18 del RIS desarrolla los requisitos de los acuerdos de reparto de costes, que también son tratados por el capítulo VIII de las Directrices de la OCDE.

Su principal problema es que cuando el cargo por los servicios intragrupo es elevado en relación con la actividad de la entidad local, pueden surgir riesgos de precios de transferencia, debido a que se pueden utilizar dichos acuerdos para mover las bases imponibles de un territorio de alta tributación a uno de baja tributación.

Igual consecuencia se puede producir en los riesgos fiscales originados por servicios intragrupo por comprobaciones a una entidad matriz que no repercute adecuadamente los servicios que presta y que redundan en beneficio de sus filiales residentes en terceros países. En este sentido, matrices con importantes gastos generales y reducida facturación a sus filiales por este concepto pueden presentar riesgo de precios de transferencia.

EJEMPLO: Costes de información tecnológica en función del número de ordenadores. La entidad A, residente en territorio de baja tributación, asume el 20% de los costes de información tecnológica por tener 20 ordenadores y la matriz, B, residente en país de alta tributación, asume el 80 % de los costes, al tener 80 ordenadores. Sin embargo, la matriz B incurre en sólo un 10% de los costes reales de información tecnológica. Eso hace que, para la tributación de B con el acuerdo de reparto de costes, asuma un 80% de los gastos en lugar del 10% que correspondería si en lugar del criterio del número de ordenadores se atendiera al coste real de la actividad.

5.3 SUBCAPITALIZACIÓN

Las normas de subcapitalización son normas antiabuso que pretenden evitar la minoración de las bases imponibles mediante el recurso en exceso a una financiación vía deuda con entidades vinculadas, de tal forma que se generan unos gastos financieros que reducen la base imponible frente a la alternativa de financiación vía capital que no permite la deducibilidad de los dividendos. La financiación vía deuda permite, además, beneficiarse de un menor impuesto en Actos Jurídicos Documentados y resolver los problemas de doble imposición de dividendos que a veces pueden surgir.

Con la nueva redacción de la LIS se puede decir que la subcapitalización como norma específica ha desaparecido de la normativa interna.

No obstante, lo anterior, sigue siendo posible aplicar las normas generales sobre operaciones vinculadas, de tal forma que si las **condiciones de un préstamo vinculado no cumplen con el principio de libre competencia** podrá rectificarse en base al artículo 18 de la LIS. Todo ello sin perjuicio de la aplicación de otras normas como pueden ser la prohibición de deducibilidad de gastos financieros establecida en el artículo 14.1.h del TRLIS, que se ha mantenido en el artículo 15.h) de la LIS, o las normas de simulación y de conflicto en aplicación de la norma de la LGT.

5.4 EL AJUSTE SECUNDARIO

Siempre que se realiza un ajuste de los precios de transferencia para valorarlos a precios de mercado, se produce un ajuste secundario con trascendencia fiscal.

Para entender qué se entiende por ajuste secundario es muy útil valerse de un ejemplo.

Supongamos que dos entidades vinculadas A y B realizan una operación por la cual A vende a B unos productos por un importe de 1.000 que esta paga en metálico. Sin embargo, el valor de mercado de esa operación es de 100. En este caso habría que realizar un primer ajuste en A por -900 y otro correlativo en B por +900 para que el precio de la operación fuese de mercado. Sin embargo, no todos los efectos de la utilización del precio de 1.000 han quedado eliminados. Así, aunque hagamos los dos ajustes anteriores, como B pagó 1.000, ha habido un desplazamiento monetario de B a A de 1.000 en lugar de 100 que sería lo que hubiese sucedido si se hubiese aplicado el valor de mercado. Esa transmisión patrimonial en exceso tendrá unas consecuencias tributarias (donación). Es una liberalidad, ya que la entidad B está pagando a la entidad A 1.000 por un producto cuyo valor es 100. La diferencia puede ser calificada como retribución al capital si la entidad A es la propietaria de la entidad B y se entiende que ese mayor valor es retribución al accionista, o una donación por la liberalidad, no deducible por no admitirse fiscalmente la deducibilidad de liberalidades, al haber pagado la entidad B 900 de más sobre su valor real sin un motivo económico válido. Al posible ajuste impositivo para tener en cuenta las consecuencias tributarias derivadas de las posibles transmisiones patrimoniales consecuencia de no haber utilizado el valor de mercado es a lo que se denomina comúnmente ajuste secundario.

El artículo 18.11 de la LIS establece que, en aquellas operaciones en las cuales el valor convenido sea 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 de las rentas puestas de manifiesto como consecuencia de la existencia de dicha diferencia.

En particular, en los supuestos en los que la vinculación se defina en función de la relación socios o partícipes-entidad, la diferencia tendrá, con carácter general, el siguiente tratamiento:

- Cuando la **diferencia fuese a favor del socio**, la parte que corresponda al porcentaje de participación se considerará como retribución de fondos propios para la entidad y como participación en beneficios para el socio. La parte de la diferencia que no se corresponda con aquel porcentaje, tendrá para la entidad la consideración de retribución de fondos propios y para el socio o partícipe de utilidad percibida de una entidad por la condición de socio, accionista, asociado o partícipe de acuerdo con lo previsto en el artículo 25.1.d) de la LIRPF. Siguiendo con el ejemplo anterior, si la entidad A paga a la entidad B, matriz con un 80% de titularidad de la entidad A, 900 unidades de más, para A sería todo retribución de fondos propios, y para la entidad B,

el 80% de los 900 sería participación en beneficios y el 20% restante utilidad percibida por la condición de socio.

- Cuando la **diferencia fuese a favor de la entidad**, la parte de la diferencia que se corresponda con el porcentaje de participación en la misma tendrá la consideración de aportación del socio o partícipe a los fondos propios de la entidad, y aumentará el valor de adquisición de la participación del socio o partícipe. La parte de la diferencia que no se corresponda con el porcentaje de participación, tendrá la consideración de renta para la entidad, y de liberalidad para el socio o partícipe. Cuando se trate de contribuyentes del IRNR sin establecimiento permanente, la renta se considerará como ganancia patrimonial, de acuerdo con el artículo 13.1.i).4º del TRLIRNR. Siguiendo con el ejemplo anterior, pero en este caso es la entidad B, matriz, la que paga 900 de más a la entidad A, el 80% de los 900 pagados en exceso sería aportación del socio y aumentan el valor de adquisición de la participación, y el 20% restante liberalidad, no deducible.

Este ajuste secundario no tiene establecido un procedimiento concreto; se realiza al margen de la intencionalidad, pues es puramente objetivo; se aplica a todo tipo de operaciones vinculadas incluidas en el perímetro de vinculación, cualquiera que sea la vinculación, socio-sociedad, grupo familiar, sociedades hermanas, etc.; no está determinado el momento en el que se realiza, ni si debe realizarlo la entidad en su declaración o la Administración exclusivamente en vía de comprobación, ni ante quien, si con la empresa al realizar el ajuste primario o con todas las partes vinculadas intervinientes con el ajuste bilateral.

5.5 LA COMPROBACIÓN DEL VALOR DE MERCADO

El artículo 18.10 de la LIS establece que la Administración podrá comprobar las operaciones realizadas entre personas o entidades vinculadas y efectuará, en su caso, las correcciones que procedan en los términos que se hubieran acordado entre partes independientes de acuerdo con el principio de libre competencia. Esta comprobación se refiere a operaciones sujetas a IS, IRPF o IRNR y podrá utilizar para ello la documentación aportada por la empresa y los datos e información de que disponga. La Administración tributaria quedará vinculada por dicha corrección en relación con el resto de personas o entidades vinculadas.

La corrección practicada no determinará la tributación por Impuesto sobre Sociedades ni, en su caso, por Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o por

Impuesto sobre la Renta de No Residentes de una renta superior a la efectivamente derivada de la operación para el conjunto de las personas o entidades que la hubieran realizado. Para efectuar la comparación se tendrá en cuenta aquella parte de la renta que no se integre en la base imponible por resultar de aplicación algún método de estimación objetiva.

El preámbulo del RIS establece que en el Capítulo VI se actualiza el procedimiento de comprobación de las operaciones vinculadas, teniendo en cuenta que la misma no se circunscribe exclusivamente a un supuesto de valoración.

Por otro lado, el artículo 18.12 de la LIS y el 19 del RIS desarrollan el procedimiento para la comprobación del valor normal de mercado en las operaciones vinculadas.

5.6 OBLIGACIONES PARA LAS EMPRESAS

Existe una gran asimetría entre la información con la que cuentan las empresas para aplicar el valor de mercado a las operaciones vinculadas y aquella con la que cuenta la Administración poder comprobar si los valores de las operaciones vinculadas se corresponden con el valor normal de mercado. Las empresas disponen de mucha más información. Por ello es muy común que las legislaciones de los países en materia de precios de transferencia, siguiendo las Directrices de la OCDE, establezcan una obligación de elaborar y poner a disposición de la Administración cierta documentación relativa a las operaciones vinculadas. Además, para garantizar el cumplimiento de esta obligación, se establece un régimen sancionador específico en caso de incumplimiento.

La obligación de documentación se encuentra regulada en el artículo 18.3 de la LIS. Este artículo establece que las personas o entidades vinculadas, con objeto de justificar que las operaciones efectuadas se han valorado por su valor de mercado, deberán mantener a disposición de la Administración tributaria, de acuerdo con principios de proporcionalidad y suficiencia, la documentación específica que se establece en el RIS.

La documentación sigue las líneas que se están adoptando en los principales foros internacionales sobre la materia, en particular, las derivadas del proyecto BEPS de la OCDE-G20, que no es exactamente coincidente con el Foro Conjunto de Precios de Transferencia de la UE, institución en la que, hasta entonces se habían inspirado las obligaciones de documentación en materia de precios de transferencia.

El reglamento mantiene la actual distinción entre obligación del grupo o “master file” y obligación del obligado tributario o “local file”, a las que se refiere de forma genérica como documentación específica de precios de transferencia y añade una nueva obligación de información, el denominado informe país por país (“country by country report”).

El “**master file**” recoge información genérica sobre el grupo (descripción de la estructura del grupo, principales actividades, etc.) mientras que el “**local file**” se centra en las operaciones concretas del obligado tributario (método de valoración aplicado, valor o rango de valores, análisis de comparabilidad, etc.)

El informe país por país se deriva de los trabajos de la OCDE-G20 bajo el proyecto BEPS. Su finalidad es dotar a las Administraciones de ciertos datos económicos del grupo indicativos de su actividad económica por jurisdicción, como son los ingresos brutos del grupo, los resultados antes del impuesto sobre sociedades, el impuesto sobre sociedades satisfecho incluyendo las retenciones soportadas, el impuesto sobre sociedades devengado incluyendo las retenciones, el importe de la cifra de capital y otros fondos propios, la plantilla media, los activos materiales e inversiones inmobiliarias distintos de tesorería y derechos de crédito, la lista de entidades residentes, incluyendo los establecimientos permanentes, y las actividades principales realizadas por cada una de ellas, así como cualquier otra información que se considere relevante y una explicación, en su caso, de los datos incluidos en la información). Toda esta información se debe elaborar para todos los países en los que opera el grupo multinacional, de modo que la Administración tributaria la pueda utilizar para la evaluación de riesgos fiscales.

Esta información país por país sólo se exigirá cuando el importe neto de la cifra de negocios del conjunto de personas que formen parte del grupo, en los 12 meses anteriores al inicio del período impositivo, sea, al menos, de 750 millones de euros.

La información se exigirá a las entidades residentes en territorio español que tengan la condición de dominantes de un grupo y no sean al mismo tiempo dependientes de otra entidad, residente o no. También deberán aportar esta información las entidades residentes en territorio español dependientes, directa o indirectamente, de una entidad no residente que no sea al mismo tiempo dependiente de otra o a establecimientos permanentes de entidades no residentes, siempre que se produzca alguna de las siguientes circunstancias:

- Que no hayan sido designadas por su entidad matriz no residente para elaborar dicha información.
- Que no exista una obligación país por país en términos análogos respecto de la referida entidad no residente en su país o territorio de residencia fiscal.
- Que no exista un acuerdo de intercambio automático de información, respecto de dicha información, con el país o territorio en el que resida fiscalmente la referida entidad no residente.
- Que, existiendo dicho acuerdo de intercambio automático de información, se haya producido un incumplimiento sistemático del mismo que haya sido comunicado por la Administración española a las entidades dependientes o a los establecimientos permanentes.

Cualquier entidad residente que forme parte de un grupo obligado a presentar la información país por país deberá comunicar a la Administración la identificación y el país o territorio de residencia de la entidad obligada a elaborar la información, antes del fin del período impositivo a que se refiera la información.

En lo que respecta a la **documentación específica de precios de transferencia**, con el fin de limitar las obligaciones de dicha documentación, se excluye de dicha obligación:

- a) A las operaciones realizadas entre entidades que se integren en un mismo grupo de consolidación fiscal, sin perjuicio de lo previsto en el artículo 65.2 de la LIS.
- b) A las operaciones realizadas con sus miembros o con otras entidades integrantes del mismo grupo de consolidación fiscal por las agrupaciones de interés económico, y las uniones temporales de empresas. No obstante, la documentación específica será exigible en el caso de uniones temporales de empresas o fórmulas de colaboración análogas a las uniones temporales, que se acojan al régimen establecido en el artículo 22 de esta Ley.
- c) Las operaciones realizadas en el ámbito de ofertas públicas de venta o de ofertas públicas de adquisición de valores.
- d) A las operaciones realizadas con la misma persona o entidad vinculada, siempre que el importe de la contraprestación del conjunto de operaciones no supere los 250.000 euros, de acuerdo con el valor de mercado.

Se fija un régimen simplificado para la documentación específica del contribuyente, cuando las personas o entidades vinculadas tengan un importe neto de la cifra de negocios, en los términos del artículo 101 de la LIS (régimen de entidades de reducida dimensión), inferior a 45 millones de euros.

Este régimen simplificado **no** se aplicará a las siguientes **operaciones**:

1. Las realizadas por contribuyentes del IRPF a las que resulte de aplicación el método de estimación objetiva con entidades en las que aquellos o sus cónyuges, ascendientes o descendientes, de forma individual o conjuntamente entre todos ellos, tengan un porcentaje igual o superior al 25 por ciento del capital social o de los fondos propios.
2. Las operaciones de transmisión de negocios.
3. Las operaciones de transmisión de valores o participaciones en entidades no admitidas a negociación en alguno de los mercados regulados de valores, o que estén admitidos a negociación en mercados regulados situados en países o territorios calificados como paraísos fiscales.
4. Las operaciones sobre inmuebles.
5. Las operaciones sobre activos intangibles.

Además, para las personas o entidades que cumplan los requisitos de entidades de reducida dimensión (artículo 101 de la LIS) la documentación específica del contribuyente se podrá entender cumplimentada a través de un documento normalizado que será aprobado mediante Orden del ministro y que tendrá un contenido más simplificado (“régimen supersimplificado”).

El contenido de la documentación específica del grupo comprende 5 grandes apartados:

- Información relativa a la estructura y organización del grupo.
- Información relativa a las actividades del grupo.
- Información relativa a los activos intangibles del grupo.
- Información relativa a la actividad financiera.
- Situación financiera y fiscal del grupo.

El contenido de la documentación específica de la empresa comprenderá los siguientes apartados:

- Información de la empresa.
- Información de las operaciones vinculadas.
- Información económico-financiera de la empresa.
- En su caso, determinada información sobre la utilización de técnicas de valoración.

El contenido de la documentación específica simplificada de la empresa comprenderá:

- Descripción de la naturaleza, características e importe de las operaciones vinculadas.
- Nombre y apellidos o razón social o denominación completa, domicilio fiscal y número de identificación fiscal de la empresa y de las personas o entidades vinculadas con las que se realice la operación.
- Identificación del método de valoración utilizado.
- Comparables obtenidos y valor o intervalos de valores derivados del método de valoración utilizado.

El contenido del régimen “supersimplificado” será igual al anterior con la excepción de los comparables obtenidos.

Las obligaciones de documentación tratan de equilibrar dos corrientes contrapuestas, por un lado, la corriente de simplificación de este tipo de operaciones que trata de evitar excesivos costes a las empresas y, por otro, la corriente que busca dotar a las Administraciones de la información y documentación necesarias para verificar que se cumple con el requisito de que las operaciones vinculadas cumplen con el principio de libre competencia.

5.7 ACUERDOS PREVIOS DE VALORACIÓN

El artículo 18.9 de la LIS prevé la posibilidad de que las empresas soliciten que la Administración se pronuncie sobre la valoración de las operaciones vinculadas con carácter previo a la realización de éstas.

Son los llamados acuerdos previos de valoración o APA por sus siglas en inglés (Advanced Pricing Arrangements).

Conviene destacar la posibilidad de que los APA surtan efectos no sólo para operaciones futuras sino también respecto de períodos impositivos anteriores siempre que no hubiese prescrito el derecho de la Administración a determinar la oportuna liquidación ni hubiese liquidación firme que recayese sobre las operaciones objeto de solicitud.

5.8 RÉGIMEN DE INFRACCIONES Y SANCIONES

En el art. 18.13 de la LIS, se regula el régimen de infracciones y sanciones a nivel interno, que en síntesis indica:

En el caso de que exista una operación vinculada con obligación de documentación y se produzca una corrección de valoración, se aplicará una sanción del 15% del importe dejado de ingresar. En los casos de operaciones vinculadas sin obligación de documentación que produzcan una falta de ingreso de la deuda tributaria será aplicable el régimen sancionador general del artículo 191 de la Ley General Tributaria (Sanción por dejar de ingresar), siendo el porcentaje de sanción mínimo aplicable el del 50% del importe dejado de ingresar.

6 **TENDENCIAS INTERACIONALES EN LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA**

Una de las tendencias internacionales en los precios de transferencia es el Proyecto BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) que se refiere a la erosión de las bases imponibles y el traslado de beneficios. El Proyecto BEPS es una iniciativa puesta en marcha por el G20 y la OCDE en el 2013 que trata de combatir las prácticas de elusión fiscal a nivel internacional, este proyecto es especialmente importante para los países en desarrollo porque dependen en mayor medida de los ingresos por impuestos societarios, sobre todo, de las empresas multinacionales. Su principal objetivo es el establecimiento de mecanismos y herramientas para que los gobiernos puedan evaluar y combatir las estrategias de elusión fiscal a nivel internacional. El Plan de Acción se compone de 15 acciones diseñadas en torno a tres pilares fundamentales:

- 1) La coherencia que debe tener el impuesto sobre la renta en el plano internacional.
- 2) Alinear la tributación con la sustancia de los negocios.

- 3) Fortalecer la transparencia en el contexto fiscal internacional, aparejada con la certeza y la predictibilidad que debe tener, tanto el contribuyente como la autoridad fiscal.

En el marco del Proyecto BEPS de la OCDE/G20, su Plan de Acción incluye las acciones 8, 9 y 10, que afectan a precios de transferencia y tienen como principal objetivo asegurar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor de las empresas. Es decir, alinear la actividad económica desarrollada en cada territorio con su tributación en esos territorios. La primera conclusión de los trabajos es el mantenimiento y reforzamiento del principio de libre competencia como estándar internacional en materia de precios de transferencia buscando soluciones dentro del principio de libre competencia.

A continuación, se exponen los principales resultados de las Directrices:

a) Trata de conseguir que la aplicación del principio de libre competencia lleve a que los resultados reflejan la realidad económica de los negocios y que los beneficios operativos de las empresas multinacionales se atribuyan a las actividades económicas que los generan, para ello dentro del análisis de comparabilidad se deben **definir adecuadamente las operaciones vinculadas** mediante un análisis amplio de la industria e identificar la forma en que opera cada entidad del grupo, las relaciones entre las empresas asociadas y las características económicamente relevantes o factores de comparabilidad, así como **identificar y concretar los riesgos relevantes** para que las actividades de valor relacionadas con la gestión de los riesgos, desarrolladas por cualquier entidad del grupo, sean remuneradas adecuadamente y que la atribución contractual de los riesgos sólo sea reconocida si la entidad que contractualmente asume el riesgo tiene la capacidad para controlar el riesgo y ejerce ese control.

b) Aplicación del método del precio libre comparable a las operaciones transnacionales sobre commodities (materias primas objeto de negociación en mercados organizados cuya volatilidad suele ser elevada) permitiendo a las administraciones tributarias utilizar, bajo ciertas condiciones, la fecha de embarque (o cualquier otra respecto de la cual existan pruebas disponibles) como la fecha a tener en cuenta para la fijación del precio.

c) Opción de aplicar un margen del 5% a los servicios de bajo valor añadido, con el fin de proteger la base imponible de los países pagadores de los cargos por servicios intragrupo (Régimen simplificado).

d) Se establecen nuevos criterios relacionados con los contratos, los riesgos y los intangibles en los acuerdos de reparto de costes.

El 20 de enero de 2022, la OCDE publicó la nueva edición de las Directrices de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias. Esta última versión de 2022 refleja y consolida, principalmente, una serie de trabajos resultantes del Proyecto BEPS del G20/OCDE como pueden ser:

- La orientación revisada del método de la distribución del resultado.
- La orientación para las administraciones tributarias sobre la aplicación del enfoque de intangibles de difícil valoración.
- La guía de precios de transferencia sobre transacciones financieras.

Asimismo, a lo largo de todas las directrices se han efectuado cambios tendentes a dotarlas de una mayor coherencia y consistencia.

En resumen, la tendencia internacional en el campo de los precios de transferencia es lograr un marco que sea aceptado tanto por los grupos multinacionales como por los países por el que las empresas proporcionen transparencia a las autoridades tributarias a cambio de seguridad jurídica.

No obstante, la aproximación a estos objetivos se ha abordado de forma distinta por la OCDE y por la Unión Europea.

Así, desde el punto de vista de la OCDE se propugna una mayor transparencia en beneficio de las administraciones, a cambio de mayor certidumbre en beneficio de las empresas.

En este sentido, del proyecto BEPS surgieron iniciativas como el CBC, que deben dar más transparencia. En esta línea, ahora se negocian figuras “globales” de tributación, los pilares 1 y 2. Todo ello para garantizar ciertos niveles de tributación, junto con la discusión de análisis de comparabilidad más estandarizados, que den más seguridad a las empresas. Reforzando esta tendencia, se prevé potenciar los Acuerdos Anticipados de Precios (APAs), acuerdos previos de valoración negociados entre las empresas y las administraciones. Todo ello, podría desembocar en que desaparecieran las inspecciones que se realizan a las empresas sobre la valoración de sus operaciones vinculadas (precios de transferencia), al tener reglas claras y acordadas entre países y empresas, que eliminarán el margen discrecional actual. Las comprobaciones que

realizará la Administración se basarán en análisis de comparabilidad estandarizados y APAs.

En la Unión Europea, sin embargo, el proyecto estrella siempre fue la Base Imponible Común Consolidada (BICC) que consiste en calcular un beneficio “europeo” y repartirlo entre los países en atención a algunas variables objetivas como ventas, personal y activos. Pero es un proyecto que, a pesar de los años que lleva propuesto, no acaba de salir adelante por las reticencias de los distintos Estado Miembros a perder la tributación que recaudan, en función de cuál fuera el criterio de reparto.

La implantación de la Base Imponible Común Consolidada supondría que no habría precios de transferencia dentro de la UE. Existirían precios de transferencia en las transacciones entre las empresas localizadas en la UE y aquellas situadas fuera, pero no en las transacciones intracomunitarias. De este modo, independientemente de dónde situaran las empresas los beneficios de un grupo a través de técnicas como los precios de transferencia, los estados miembros se repartirían la base global entre ellos.

El hecho de que no haya habido acuerdo dentro de la UE, que tiene un alto nivel de integración, lleva a dudar de las posibilidades reales de que el mecanismo de precios de transferencia derive en algo mecánico en la OCDE.

La UE, ante las dificultades para que se aplique la Base Imponible Común Consolidada, está intentando fomentar la integración por las siguientes vías:

- Intercambios de información: DAC1 y DAC2 (rentas transfronterizas), DAC3 (intercambios de tax rulings), DAC4 (CBC) o DAC6 (mecanismos de planificación fiscal). Las DAC son Directivas de la Unión Europea sobre cooperación administrativa en el ámbito de la fiscalidad.

También la OCDE pretende avanzar en esta dirección, pero el proyecto no va tan adelantado. EEUU impuso unilateralmente la Ley de Cumplimiento Tributario de Cuentas Extranjeras (FATCA), en la misma línea, pero de forma bilateral entre EEUU y cada país.

- Cooperación entre países: DAC7 (inspecciones conjuntas, recién introducidas en la Ley General Tributaria, mediante la Ley 13/2023, BOE de 25 de mayo de 2023) o programa FISCALIS.

Todas estas actuaciones de la UE promueven la transparencia, como también lo hace la OCDE -de hecho, algunas iniciativas de la UE nacen de la OCDE y la UE

simplemente las desarrolla un punto más para Europa-, pero persiguen un objetivo adicional que sólo tiene la UE, que es promover la integración entre países.

El otro gran objetivo de la OCDE es la seguridad para las empresas y en la UE también se ha progresado especialmente en arbitrajes: si en un procedimiento amistoso no hay acuerdo entre los países, se nombra a tres árbitros y ellos deciden. Por ahora está poco desarrollado, pero empieza a funcionar, mostrando una tendencia ascendente en el número de casos que se acogen al arbitraje.

7 CONCLUSIONES

El proceso de globalización de las últimas décadas ha visto surgir el fenómeno de los grandes grupos multinacionales que operan en la mayor parte de los países del mundo.

Estos grupos multinacionales, como cualquier empresa tienen como objetivo fundamental la maximización de su beneficio. Una de las formas de maximizar el beneficio es reducir costes, entre ellos los costes impositivos.

Por su propia naturaleza, los grupos multinacionales tienen presencia en multitud de países cuyos sistemas tributarios son muy diferentes y sus cargas tributarias también. Esto hace que apliquen estrategias de planificación fiscal tendentes a trasladar sus beneficios a países donde la tributación es menor.

Existen muchos instrumentos para conseguir trasladar bases imponibles entre países, pero el más utilizado por su sencillez son los precios de transferencia. La manipulación de los precios aplicados entre empresas del mismo grupo permite generar ingresos y costes artificiales que modifican las bases tributarias.

Ante esta pérdida de tributación, los países han implementado normativas de precios de transferencia que intentan acotar el uso de este instrumento de elusión fiscal por parte de las grandes compañías internacionales.

En España, el artículo 18 de la Ley 27/2014 del Impuesto sobre Sociedades establece como aspectos más relevantes:

- Valor de mercado entre empresas vinculadas, que será aquél acordado entre empresas independientes en condiciones que respeten el principio de libre competencia, tratando a las empresas de un grupo multinacional como si operaran como empresas independientes, en lugar de como partes inseparables de una sola empresa unificada.

- Supuestos de vinculación en el ámbito de la relación socio-sociedad, fijado en el 25 por ciento de participación, sociedad y consejeros o administradores (salvo retribución por sus funciones), dos sociedades del mismo grupo empresarial, etc.
- Contenido simplificado de la documentación específica para aquellas entidades o grupos de entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios sea inferior a 45 millones de euros, este contenido simplificado resultará de aplicación a determinadas operaciones y en otros supuestos no será exigible.
- Determinación del valor de mercado de las operaciones vinculadas mediante los siguientes métodos que deberán respetar el principio de libre competencia: método del precio libre comparable, método del coste incrementado, método del precio de reventa, método de la distribución del resultado y método del margen operacional.
- Los servicios prestados entre la matriz y las empresas vinculadas o entre éstas deberán valorarse por su valor de mercado, requiriéndose que los servicios prestados produzcan o puedan producir una ventaja o utilidad a quien los recibe.
- En los acuerdos de reparto de costes firmados por grupos de empresas vinculadas se regula la distribución de determinados costes soportados por la empresa matriz o una empresa del grupo y que son atribuibles a todas o parte de las empresas que componen el grupo.
- Acuerdos previos de valoración solicitados por las empresas vinculadas a la Administración tributaria para que ésta determine la valoración de las operaciones vinculadas con anterioridad a la realización de las mismas.
- Por último, el régimen sancionador se centra en el incumplimiento de dos obligaciones principales que se deben respetar cuando se realizan operaciones vinculadas: la obligación de documentación y la obligación de valoración a valor de mercado.

En definitiva, en la lucha contra la evasión de impuestos producida por los precios de transferencia, se han establecido medidas para evitar que las empresas trasladen beneficios a países con una fiscalidad más baja. Estas medidas incluyen la obligación de presentar documentación específica sobre las operaciones vinculadas o

precios de transferencia en España exigida por la Agencia Tributaria (AEAT) y a la que deberán atenerse los obligados tributarios. Además, como se ha comentado anteriormente, se ha establecido un régimen sancionador para aquellos que no cumplan con las obligaciones establecidas en la Ley del Impuesto sobre Sociedades y su Reglamento.

Pero eso no es todo lo que hay que hacer para acabar con la práctica de trasladar las bases imponibles a países de baja tributación. Lo ideal sería una armonización de impuestos a nivel mundial, algo imposible debido a que las diferentes jurisdicciones nunca van a estar de acuerdo con cambiar su normativa fiscal puesto que estamos tocando un tema muy sensible que repercute muy abiertamente en la economía de un país y por ello, las jurisdicciones que actualmente tienen una baja tributación jamás se unirían a una armonización de impuestos mundial. Al no ser posible esta medida, para asegurar que las operaciones vinculadas se valoren a valor de mercado sería interesante potenciar los Acuerdos Anticipados de Precios (APAs), acuerdos previos de valoración negociados entre las empresas y las administraciones, con el fin de tener reglas claras y acordadas entre países y empresas, que eliminarían el poder que tienen las multinacionales para poder trasladar las bases imponibles en los países que más les conviene.

BIBLIOGRAFÍA

- CONCEPTO: <https://bit.ly/3XgfiCQ>
- STATISTA: <https://bit.ly/3NwNU0h>
- VILLAMUERA, 2021: <https://bit.ly/43X3gRc>
- CONSULTA PÚBLICA SOBRE LA GARANTÍA DE UN NIVEL MÍNIMO GLOBAL DE IMPOSICIÓN PARA LOS GRUPOS DE EMPRESAS MULTINACIONALES: <https://bit.ly/43Jkthp>
- INDICE DE GLOBALIZACIÓN DE KOF: <https://bit.ly/3p9W0CO>
- TASA DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES – LISTA DE PAÍSES: <https://bit.ly/3p7zk6b>
- OPTIMIZACIÓN FISCAL: <https://bit.ly/46ca9jC>
- TASAS IMPOSITIVAS EFECTIVAS OECD.Stat: <https://bit.ly/42OjHyn>
- EL FISCO Revista nº 24. La erosión de la base imponible y el desplazamiento de beneficios: <https://bit.ly/3PfPghl>
- NOTA PAÍS POR PAÍS 2020: <https://bit.ly/3qLb3TL>
- DELGADO GARCÍA, ANA MARÍA y OLIVER CUELLO, RAFAEL (2019): “Planificación fiscal internacional”. Universitat Oberta de Catalunya.
- CORDÓN EZQUERRO, TEODORO (2019): “Fiscalidad de los precios de transferencia (operaciones vinculadas)”. Centro de Estudios Financieros
- CORDÓN EZQUERRO, TEODORO (2020): “Casos prácticos de operaciones vinculadas a la empresa familiar (precios de transferencia)”. Centro de Estudios Financieros
- OCDE (2013), Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202436-es>

- OCDE (2015), Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations.
- OCDE (2016), Proyecto BEPS – Nota explicativa: Informes Finales 2015, Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios, Éditions OCDE, Paris.
<http://dx.doi.org/10.1787/9789264263567-es>
- OCDE (2017), Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations.
- OCDE (2022), Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, January 2022.