



Nº85
Diciembre 2022

Aspectos básicos en materia de precios de transferencia

Documento elaborado por:

.Jacobó García-Nieto, socio de Russell Bedford Spain y miembro de la
Comisión fiscal del CCJCC
.Airam González, Senior Manager Fiscalidad Internacional y Precios de
Transferencia de Russell Bedford Spain

Contenido

1	Introducción	2
2	Directrices y normativa de referencia	5
2.1	Nivel internacional	5
2.1.1	Directrices de la OCDE	5
2.1.2	Proyecto BEPS	5
2.1.3	BEPS 2.0	7
2.1.4	ATAD – Directiva (UE) 2016/1164	8
2.2	Nivel nacional	9
3	Criterios de vinculación – definición de contraparte vinculada	11
4	Obligaciones de documentación	12
4.1	Información país por país	12
4.2	Documentación específica (Master File y Local File)	13
4.2.1	Documentación específica del grupo o Master File	14
4.2.2	Documentación específica del contribuyente o Local File	14
4.3	Régimen sancionador	16
4.3.1	Régimen sancionador sin ajuste valorativo	16
4.3.2	Régimen sancionador con ajuste valorativo	16
5	Análisis de las operaciones vinculadas	17
5.1	Análisis de comparabilidad	17
5.1.1	Características específicas	17
5.1.2	Funciones, activos y riesgos	18
5.1.3	Términos contractuales	18
5.1.4	Circunstancias económicas	19
5.1.5	Estrategias empresariales	19
5.2	Métodos de valoración	19
5.3	Compraventa de producto	21
5.3.1	Existencia de transacciones comparables	21
5.3.2	Análisis económico	22
5.4	Servicios intragrupo y acuerdos de reparto de costes	23
5.4.1	Análisis económico	23
5.4.2	Metodología simplificada para servicios de bajo valor añadido	23
5.5	Operaciones financieras	24
5.5.1	Análisis económico	25
5.6	Operaciones sobre activos intangibles	26
5.6.1	Análisis económico	26
5.7	Reestructuraciones empresariales en grupos multinacionales	28
5.8	Operaciones de transmisión de acciones	29
6	Acuerdos previos de valoración o APA	30
7	Ajuste secundario	31
7.1	Definición y cálculo	31
7.2	Tratamiento fiscal (Art. 18.11 LIS)	32
7.3	Ejemplo	33
7.4	Principio de fondo sobre forma	34
8	Ejemplo de trabajo a realizar por el auditor de cuentas en relación con los precios de transferencia	35
9	Otros aspectos	36
9.1	Impactos del COVID-19 en precios de transferencia	36
9.2	Rango de mercado	37
9.3	Impuesto de digitalización	38
9.4	DAC 6	38

1 Introducción

Aunque los niveles de globalización que ha alcanzado la economía son muy elevados, la tributación continúa teniendo soberanía nacional y, por tanto, la recaudación de impuestos la lleva a cabo cada Estado atendiendo a su propia normativa y regulación. En la práctica, esto supone la interacción de sistemas impositivos contruidos sobre bases no siempre homogéneas y con tipos impositivos distintos, que pueden conducir a espacios de fricción en los que sea posible una menor tributación a través de la “desaparición” de beneficios a efectos fiscales o, al menos, de su traslado a ubicaciones con una menor imposición.

La planificación fiscal agresiva, entendida como aquella que pese a su legalidad produce efectos tributarios no deseados, aprovecha las lagunas normativas y la falta de homogeneidad de los sistemas tributarios mencionados anteriormente para conseguir efectos favorables para el contribuyente. Sin embargo, a menudo, son únicamente los contribuyentes que tienen presencia en varias jurisdicciones (p.ej. grupos multinacionales) los que pueden beneficiarse de estrategias para minimizar su carga tributaria mientras la mayor parte de las personas físicas y las empresas locales no tienen acceso a este tipo de planificación fiscal, lo que supone una ventaja competitiva adicional en favor de las primeras.

Con el proyecto *Base Erosion and Profit Shifting* (“BEPS”), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (“OCDE”) hace referencia a la erosión de la base imponible y al traslado de beneficios de la ubicación en la que realmente se ha producido la actividad hacia ubicaciones con una menor imposición fiscal. Mayoritariamente, como ya se ha indicado, la planificación fiscal agresiva a la que hacen referencia las acciones del Proyecto BEPS no se hace de manera ilegal, sino que se aprovecha de los resquicios de normas que no responden de manera adecuada a la complejidad de un mundo globalizado y digital. En este marco, si bien no se pretende cuestionar la importancia de eliminar la doble imposición, se hace necesario hacerlo en base a unas normas internacionales, aceptadas por la mayoría de las partes y que aporten seguridad y transparencia al tráfico comercial y que, a su vez, garanticen el pago del impuesto en la jurisdicción en la que realmente se ha generado el ingreso.

Dentro del Proyecto BEPS se trata, entre otros aspectos, la importancia de los precios de transferencia. En cierta manera, se trata de evitar que los miembros de un grupo multinacional –aquellos que actúan en multitud de países– establezcan condiciones en sus relaciones intragrupo distintas de las que se hubieran acordado entre partes independientes. Para mitigar este riesgo en las operaciones entre empresas vinculadas se deben determinar unos precios de transferencia que resulten apropiados a efectos fiscales, entendiendo por éstos, los precios o condiciones que entidades independientes hubiesen acordado en circunstancias comparables.

El **principio de plena competencia** -o *arm's length principle* en inglés- es el estándar internacional a efectos de precios de transferencia adoptado por los países miembros de la OCDE. La declaración que otorga carácter oficial al principio de plena competencia se encuentra en el apartado 1 del artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE, que constituye la base de la negociación de los convenios fiscales bilaterales entre países miembros y entre un número cada vez mayor de países no miembros. El artículo 9.1 dispone que:

"(Cuando) [...] dos empresas (asociadas) estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que acordarían empresas independientes, los beneficios que hubiera obtenido una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han generado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y, por consiguiente, someterse a imposición".

La aplicación del principio de plena competencia se basa en la comparación de las condiciones de una operación vinculada con las condiciones de las operaciones realizadas por partes independientes (**principio de comparabilidad**). Así entendido, las transacciones cumplen con el principio de plena competencia cuando las condiciones aplicadas y los precios acordados en transacciones entre partes vinculadas pueden ser comparables a aquellas aplicadas y acordados por partes independientes bajo circunstancias similares. El principio de plena competencia pretende detectar y eliminar, en su caso, el efecto provocado en los beneficios derivados de condiciones especiales por la relación entre las partes.

Si bien a nivel teórico la aplicación del principio de plena competencia y la conveniencia de utilizar unos precios de transferencia adecuados es fácilmente comprensible, en la práctica no siempre resulta sencillo, entre otros motivos porque las empresas de grupos multinacionales pueden llevar a cabo entre sí transacciones comerciales motivadas por la propia idiosincrasia del grupo que no se llevarían a cabo entre partes independientes, sin que ello suponga que se esté persiguiendo un objetivo de elusión fiscal.

Si trasladamos esta cuestión al ámbito contable, la norma de registro y valoración NRV21 *Operaciones entre empresas del grupo* del actual plan general contable establece que:

"En consecuencia, con carácter general, y sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado siguiente [para determinadas operaciones cuando los elementos objeto de la transacción deban calificarse como negocio], los elementos objeto de la transacción se contabilizarán en el momento inicial por su valor razonable. En su caso, si el precio acordado en una operación difiriese de su valor razonable, la diferencia deberá registrarse atendiendo a la realidad económica de la operación. La valoración posterior se realizará de acuerdo con lo previsto en las correspondientes normas."

Al respecto existen diversas consultas del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas indicando, para operaciones con partes vinculadas concretas, cual es la realidad económica de éstas y como deben reflejarse contablemente. En este sentido, podríamos concluir que ambas normativas, la fiscal y la contable, aunque con algunas matizaciones, prácticamente convergen.

Tanto la complejidad que puede revestir la determinación de este valor razonable o precio de transferencia, como la relevancia que tiene en determinadas auditorías el análisis de las transacciones con partes vinculadas, justifican un cuaderno técnico que explique, con cierto detalle, aquellos aspectos fiscales básicos en materia de precios de transferencia. Este cuaderno técnico pretende servir de ayuda a los auditores de cuentas –no expertos en esta temática de la fiscalidad– para conocer qué directrices y normativa de referencia deben considerar, poder analizar en sus clientes cuales deberían ser los procedimientos a aplicar, establecer qué documentación o aspectos mínimos deben solicitar y evaluar, en su caso, la necesidad de utilizar los servicios de un experto en esta materia.

Cabe recordar, adicionalmente, que las normas de auditoría tienen una norma, la NIA-ES 550 que trata de las responsabilidades que tiene el auditor en lo que respecta a las relaciones y transacciones con partes vinculadas en una auditoría de estados financieros. En concreto, esta norma desarrolla la aplicación de las normas de identificación y valoración de riesgos, respuestas a los riesgos valorados y fraude (NIA-ES 315R, 330 y 240, respectivamente) en relación con los riesgos de incorrección material asociados a las relaciones y transacciones con partes vinculadas y, por tanto, deberá ser considerada en las auditorías de cuentas de entidades que tengan este tipo de transacciones.

2 Directrices y normativa de referencia

Ya desde principios del siglo XX, las organizaciones económicas internacionales y los distintos países bajo el liderazgo de la OCDE han desarrollado medidas para actualizar las normas impositivas internacionales, minimizar los efectos perversos de la doble imposición, y limitar los problemas de BEPS de manera coordinada. No obstante, los distintos países son conscientes, a su vez, de las dificultades de conjugar estas medidas con el derecho soberano de cada país a establecer sus propias normas impositivas. Para ser efectivas, todas estas medidas internacionales deben ser implementadas por los gobiernos mediante la modificación de las normas de derecho interno.

Las directrices y normativa que se detallan a continuación no pretenden ser una relación exhaustiva sino únicamente incluir las referencias más relevantes publicadas en materia de precios de transferencia.

2.1 Nivel internacional

2.1.1 Directrices de la OCDE

Las directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias (“Directrices de la OCDE” o “las Directrices”), aceptadas por los estados miembro, han adoptado el principio de plena competencia como el estándar internacional para la valoración de las transacciones intragrupo. Estas Directrices establecen, entre otros aspectos, los métodos para determinar el valor de mercado de las transacciones de vinculadas (de bienes tangibles e intangibles, servicios y financieras) para poder valorar si las condiciones de las relaciones comerciales y financieras dentro de una multinacional satisfacen el principio de plena competencia.

La versión de las Directrices publicada por la OCDE en enero de 2022 incorpora los acuerdos y sugerencias introducidos tras los avances de las diferentes acciones del Proyecto BEPS de la OCDE, descrito a continuación.

2.1.2 Proyecto BEPS

El Proyecto BEPS de la OCDE se inició en 2013 y, a través de sus 15 acciones, pretendía a grandes rasgos que las empresas multinacionales pagaran impuestos en aquellas jurisdicciones donde desarrollan sus actividades y crean valor. El Proyecto BEPS no incluye únicamente a países de la OCDE, sino que se sumaron otros muchos países dando lugar al denominado *Inclusive Framework* o Marco Inclusivo.

El marco inclusivo sobre BEPS de la OCDE y el G20 se creó para garantizar que los países y jurisdicciones interesados, incluidas las economías en desarrollo, pudieran participar en

condiciones de igualdad en el desarrollo de estándares sobre cuestiones relacionadas con la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, revisando y fiscalizando al mismo tiempo la implementación del proyecto BEPS.¹

El Proyecto BEPS, que representa el proyecto de revisión de las normas de fiscalidad internacional más ambicioso de los últimos 50 años, supone la respuesta de los gobiernos del G20 y de la OCDE a la necesidad de replantear las normas vigentes de fiscalidad internacional teniendo en cuenta el modelo de negocio de las multinacionales.

Este proyecto consiste en un plan de 15 acciones dirigidas a acabar con la llamada "planificación fiscal agresiva" bajo el prisma de que cualquier planificación fiscal posible debe ir unida a la realidad del negocio; siendo necesario que cualquier estructura societaria de inversión, que cualquier contrato o transacción obedezcan a motivos económicos y de negocio, y no exclusivamente (o principalmente) a motivos fiscales. Estas 15 acciones están estructuradas sobre 3 pilares fundamentales:

- Dotar de coherencia a aquellas normas internas que abordan actividades transfronterizas mediante nuevos estándares internacionales que aseguren la congruencia del impuesto sobre sociedades a nivel internacional.
- Reforzar las exigencias de sustancia en los actuales estándares internacionales.
- Mejorar la transparencia y la seguridad jurídica.

El Proyecto BEPS se basa en las siguientes 15 acciones.

Tabla 1. Acciones del Proyecto BEPS de la OCDE

Acción	Objetivo
1	Hacer frente a los desafíos fiscales que plantea la economía digital.
2	Neutralizar los efectos de los instrumentos híbridos.
3	Reforzar las normas sobre transparencia fiscal internacional.
4	Limitar la erosión de la base imponible vía deducción de intereses y otros pagos financieros.
5	Incrementar la eficiencia de las medidas para contrarrestar las prácticas fiscales perjudiciales, teniendo cuenta la transparencia y la sustantividad.
6	Impedir el abuso de los convenios para evitar la doble imposición (CDI).
7	Impedir la evitación deliberada de la condición de establecimiento permanente.
8 a 10	Garantizar que los resultados en materia de precios de transferencia tengan correspondencia con la creación de valor.
11	Establecer métodos para la recopilación y análisis de datos sobre erosión de la base imponible, traslado de beneficios y medidas para abordar esta cuestión.
12	Requerir a los contribuyentes que comuniquen sus mecanismos de planificación fiscal agresiva.
13	Nuevo enfoque de la documentación sobre precios de transferencia.
14	Hacer más efectivos los mecanismos para la resolución de controversias (procedimientos amistosos).
15	Desarrollar un instrumento multilateral para la aplicación de las medidas desarrolladas.

¹ A enero de 2022, el Marco Inclusivo agrupa a 141 jurisdicciones.

De éstas, las acciones más directamente relacionadas con los precios de transferencia son las acciones 8 a 10 y la acción 13. Estas acciones, en su conjunto, pretenden proporcionar, a través del diálogo entre Administraciones fiscales y empresas multinacionales, directrices más detalladas sobre las operaciones vinculadas para facilitar unas comprobaciones fiscales menos costosas tanto para las empresas como para las Administraciones tributarias.

En octubre de 2015 se publicaron los Documentos BEPS² que recogían la evolución hasta la fecha de las propuestas impulsadas en relación con cada una de las 15 acciones planteadas. Estos documentos también incluyen el análisis de las estructuras y prácticas a combatir con recomendaciones y propuestas de medidas y actuaciones que las Administraciones tributarias deberían adoptar para lograrlo, ya sea individualmente o, preferiblemente, de forma coordinada.

El Proyecto BEPS supuso la creación de un paquete definitivo de medidas para llevar a cabo una reforma integral, coherente y coordinada de la normativa tributaria internacional y dotar a los distintos Estados de soluciones para limitar los «vacíos normativos» existentes a nivel internacional que permiten el traslado artificial de beneficios a jurisdicciones de baja o nula tributación.

2.1.3 BEPS 2.0

El proyecto BEPS consiguió, en muy poco tiempo, un avance sustancial en la normativa de fiscalidad internacional. No obstante, las acciones del Proyecto BEPS no satisfacen una de las necesidades de la fiscalidad internacional actual, **extender la facultad de exigir un impuesto sobre beneficios a países en los que las empresas, normalmente multinacionales, operan y obtienen beneficios sin necesidad de presencia física.**

Hasta este momento, incluso en la actualidad, sólo a los Estados en los que las empresas tienen presencia mediante un lugar fijo de negocios desde donde realizan actividades, o cuando tienen en este país un agente dependiente, se les otorga la potestad de gravar las rentas que obtienen en su actividad. Con las nuevas tecnologías, la presencia física es absolutamente prescindible. Las empresas llegan a mercados y realizan negocios sin necesidad de estar presentes. El nexo –hasta ahora inexistente– del consumidor surge como respuesta a la facilidad de hacer negocios desde la distancia gracias a las nuevas tecnologías.

En este contexto, en octubre de 2021 unos 140 países, representando más del 90% del producto interior bruto (“PIB”) mundial, se adhirieron inicialmente a un ambicioso acuerdo

² Documentos BEPS: acceso a la documentación resumen de los informes para cada una de las 15 acciones identificadas en el Plan de Acción BEPS <https://www.oecd.org/ctp/beps-resumenes-informes-finales-2015.pdf>

para reformar las reglas fiscales internacionales que ha dado ya sus primeros resultados concretos, el Informe Globe.³

Este proyecto está estructurado en base a dos pilares. El Pilar 1 otorga, por primera vez, valor a los “consumidores” en el ámbito de la imposición directa. Se parte del principio de que el consumidor es posiblemente el indicador de generación de valor menos manipulable. El éxito y los resultados de las empresas dependen de muchas circunstancias, pero los consumidores y los países donde consigan llegar las empresas sin necesidad de presencia es una de estas circunstancias, que no se había considerado hasta este momento con el impacto de la digitalización de la economía.

Así, se acuerda que una parte del beneficio global del grupo multinacional tributará en los “países de mercado”, es decir, en los países donde las empresas obtengan ingresos por venta de productos o servicios. Aunque esta regla sólo afectará a grandes empresas con una facturación global superior a 20.000 millones de euros y unos beneficios globales superiores al 10% de los ingresos, supone el comienzo del reconocimiento del valor del consumidor y el derecho de los países de mercado de obtener una parte de este beneficio global.

Por su parte, el Pilar 2 ha logrado el acuerdo de una tributación efectiva mínima del 15% para las multinacionales con ingresos superiores a 750 millones de euros. El Informe Globe recoge extensamente los principios de esta tributación mínima. Esta tributación mínima afecta a unas 8.000 empresas, que representan aproximadamente el 80% del PIB mundial. El proyecto arbitra diferentes mecanismos para asegurar una tributación complementaria cuando un grupo multinacional tenga una tributación inferior al 15% en una determinada jurisdicción, lo cual puede desalentar a determinadas jurisdicciones a establecer tipos impositivos muy bajos con la finalidad de atraer inversión extranjera.

Como se ha visto, tanto el Pilar 1 como el Pilar 2 quedan reservados para grandes empresas. Se fijan diferentes suelos, mucho más exigentes en el Pilar 1, para evitar que, fuera de estos límites mínimos, se generen complejidades innecesarias.

2.1.4 ATAD - Directiva (UE) 2016/1164

La Directiva (UE) 2016/1164 del Consejo, de 12 de julio de 2016, por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que inciden directamente en el funcionamiento del mercado interior (Directiva anti-elusión fiscal o ATAD, por sus siglas en inglés)⁴ es el resultado final de una propuesta de la Comisión Europea publicada el 28 de enero del 2016 dentro de un paquete de medidas de lucha contra la evasión fiscal.

³ OCDE (2021). *Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy. Global Anti-Base Erosion Model Rules. Pillar Two*.

⁴ Directiva anti-elusión fiscal: <http://www.boe.es/doue/2016/193/L00001-00014.pdf>

Según establece la propia Directiva en las consideraciones:

“ [...] (1) Las prioridades políticas actuales en materia de fiscalidad internacional ponen de relieve la necesidad de garantizar el pago del impuesto allí donde se generen los beneficios y el valor [...]. Estos nuevos objetivos políticos se han traducido en recomendaciones de actuación concretas en el contexto de la iniciativa contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios («BEPS») de la OCDE [...]. En respuesta a la necesidad de lograr una imposición más equitativa, la Comisión, en su Comunicación de 17 de junio de 2015, estableció un Plan de Acción para un sistema de imposición de las sociedades justo y eficaz en la Unión Europea.

(2) Los informes finales sobre los quince puntos de acción de la OCDE contra la BEPS se hicieron públicos el 5 de octubre de 2015 [...]. En ellas, el Consejo subrayó la necesidad de encontrar soluciones comunes y a la vez flexibles, a escala de la UE, que se ajusten a las conclusiones BEPS de la OCDE. Además, en las Conclusiones se respalda una rápida y efectiva aplicación coordinada de las medidas contra la BEPS en el plano de la UE y se considera que las directivas de la UE deben ser, en su caso, el mejor medio para poner en práctica las conclusiones BEPS de la OCDE a escala de la UE [...]. Por otra parte, solo un marco común puede permitir evitar la fragmentación del mercado y poner fin al falseamiento del mercado y a las asimetrías existentes en la actualidad. Por último, contar con medidas nacionales de aplicación que se atengan a un planteamiento común en toda la Unión aportaría seguridad jurídica a los contribuyentes, ya que dichas medidas serían compatibles con el Derecho de la Unión [...].”

2.2 Nivel nacional

España fue uno de los países pioneros en incorporar a su legislación interna la normativa para evitar las prácticas de elusión fiscal y lo hizo a través de la **Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (“LIS”)** y el **Real Decreto 634/2015 de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades (“RIS”)**, los cuales regulan el régimen aplicable en materia de precios de transferencia para los periodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2015 en adelante.

Esta normativa incluye las conclusiones y pautas que se vienen adoptando en el plano internacional (acciones Proyecto BEPS). Entre los aspectos más destacados y que se desarrollan a lo largo de este cuaderno técnico se incluyen:

- Criterios de vinculación.
- Obligaciones de documentación de precios de transferencia.
- Régimen sancionador en materia de precios de transferencia.

- Análisis de comparabilidad
- Métodos de valoración para justificar el valor de mercado de las operaciones con partes vinculadas.
- Acuerdos Previos de Valoración (APVs o APAs por *Advance Price Agreement*).
- Posibilidad de regularización previa del ajuste secundario vía restitución patrimonial entre las partes vinculadas.

Cabe destacar que la LIS incorpora el principio de estanqueidad de las valoraciones que se derivan de las operaciones vinculadas a través del artículo 18.14 al establecer que *“el valor de mercado a efectos de este impuesto, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, no producirá efectos respecto a otros impuestos, salvo disposición expresa en contrario.”* La estanqueidad del régimen de operaciones vinculadas pretende evitar que el valor de mercado en imposición directa resulte también de aplicación en la imposición indirecta y a la inversa.

3 Criterios de vinculación – definición de contraparte vinculada

Los criterios de vinculación en virtud de la normativa española en materia de precios de transferencia vienen recogidos en el artículo 18.2 de la LIS, el cual establece que:

“Se considerarán personas o entidades vinculadas las siguientes:

- a) **Una entidad y sus socios o partícipes.**
- b) **Una entidad y sus consejeros o administradores, salvo en lo correspondiente a la retribución por el ejercicio de sus funciones.**
- 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.**
- d) **Dos entidades que pertenezcan a un grupo.**
- 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 ciento del capital social o de los fondos propios.**
- g) **Dos entidades en las cuales los mismos socios, 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 ciento del capital social o los fondos propios.**
- h) **Una entidad residente en territorio español y sus establecimientos permanentes en el extranjero.**

*En los supuestos en los que la vinculación se defina en función de la relación de los socios o partícipes con la entidad, **la participación deberá ser igual o superior al 25 por ciento.** La mención a los administradores incluirá a los de derecho y a los de hecho.*

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.”

4 Obligaciones de documentación

Los requisitos de documentación en respuesta a la Acción 13 del Proyecto BEPS están recogidos en el artículo 18 de la LIS y en los artículos 13 a 16 del RIS, según el siguiente detalle:

Tabla 2. Artículos del RIS relativos a la documentación de precios de transferencia

Artículo del RIS	
13	Información y documentación sobre entidades y operaciones vinculadas
14	Información país por país
15	Documentación específica del grupo al que pertenezca el contribuyente - Master File
16	Documentación específica del contribuyente - Local File

Esta normativa establece los requisitos específicos de documentación de precios de transferencia para acreditar que las operaciones vinculadas se realizan en condiciones de mercado. Los requerimientos de documentación se adaptan al perfil de cada empresa o grupo de empresas en base a su volumen de facturación, según el siguiente cuadro resumen:

Tabla 3. Obligaciones de documentación en materia de precios de transferencia en función de la cifra de negocio

Cifra de negocio <u>del grupo</u> en millones de €	Información país por país	Documentación a nivel de grupo (Master file)	Documentación a nivel del contribuyente (Local file)		
			General	Simplificado	Documento normalizado
Más de 750	X	X	X		
De 45 a 750		X	X		
De 10 a 45				X	
Menos de 10					X

4.1 Información país por país

La información país por país o *Country-by-Country Report* es exigible a contribuyentes españoles que tengan la condición de **sociedad dominante** de un grupo y que no sean, al mismo tiempo, dependientes de otra entidad, cuando la **cifra de negocios del grupo sea superior a 750 millones de euros** en los 12 meses anteriores al inicio del periodo impositivo.

Excepcionalmente, en determinados supuestos, se puede extender la obligación a la filial española de un grupo multinacional extranjero.

El informe país por país contiene la siguiente información del grupo multinacional:

- **Ingresos del grupo, distinguiendo** entre los obtenidos con entidades **vinculadas o con terceros**.

- **Resultados antes del Impuesto sobre Sociedades** o Impuestos de naturaleza idéntica o análoga al mismo.
- **Impuestos sobre Sociedades** o Impuestos de naturaleza idéntica o análoga **satisfechos**, incluyendo las retenciones soportadas.
- **Impuestos sobre Sociedades** o Impuestos de naturaleza idéntica o análoga al mismo **devengados**, incluyendo las retenciones.
- Importe de la cifra de **capital y otros fondos propios** existentes en la fecha de conclusión del período impositivo.
- **Plantilla media.**
- **Activos materiales** e inversiones inmobiliarias distintos de tesorería y derechos de crédito.
- Lista de entidades del grupo, incluyendo los establecimientos permanentes, y actividades principales realizadas por cada una de ellas.
- Otra información que se considere relevante y una explicación, en su caso, de los datos incluidos en la información.

La información país por país es exigible para periodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2016. El plazo para presentar la información concluye transcurridos 12 meses desde la finalización del período impositivo.

Con carácter general, la información país por país es presentada por la entidad matriz del grupo a las Administraciones tributarias de su país de residencia, y posteriormente compartida entre Administraciones tributarias a través de mecanismos de intercambio automático de información.

4.2 Documentación específica (Master File y Local File)

El artículo 18.3 de la LIS 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 establezca reglamentariamente.”*

En este contexto, el propio artículo 18.3. -en los mismos términos que el artículo 13.3. del RIS-, enumeran determinados supuestos en los que dicha documentación específica no será exigible:

“[...]

- 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 esta Ley.**
- 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, de acuerdo con lo previsto en la Ley 12/1991, de 29 de abril, de Agrupaciones de interés Económico, y las uniones temporales de empresas, reguladas en la Ley 18/1982, de 26 de mayo, sobre régimen fiscal de agrupaciones y uniones temporales de Empresas y de Sociedades de desarrollo industrial regional, e inscritas en el registro especial del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. 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. [...]**

En relación con los requerimientos de documentación específica del contribuyente o del grupo al que éste pertenece, podemos distinguir entre (i) la documentación específica del Grupo o **Master File** y (ii) la documentación específica del contribuyente o **Local File**.

4.2.1 Documentación específica del grupo o Master File

El Master File es exigible en España a contribuyentes cuyo importe neto de la cifra de negocio, definido en los términos establecidos en el artículo 101 de la LIS, sea superior a 45 millones de euros. A efectos de este cómputo, se considera la cifra de negocio del grupo a nivel consolidado.

4.2.2 Documentación específica del contribuyente o Local File

La información incluida en los Local Files complementa el Master File, y analiza las operaciones vinculadas y su adecuación al principio de plena competencia. El objetivo de los Local Files es proporcionar información más detallada en relación con las operaciones vinculadas de cada uno de los obligados tributarios.

El artículo 16 del RIS establece el contenido exigible al Local File.

4.2.2.1 Documentación simplificada

Además del régimen general, la normativa contempla un régimen simplificado de documentación en el que el Local File, según el artículo 16.4 del RIS, podrá tener el siguiente contenido simplificado:

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

Este régimen simplificado es de aplicación para contribuyentes cuyo importe neto de la cifra de negocio⁵ sea inferior a 45 millones de euros.

Sin embargo, cabe señalar que el artículo 18.3 de la LIS enuncia de manera expresa determinadas operaciones que no pueden aplicar los requerimientos simplificados (el artículo 16.5. del RIS reproduce la misma relación de operaciones) y que son:

- “a. Las realizadas por contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en el desarrollo de una actividad económica, a la 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.*
- b. Las operaciones de transmisión de negocios.*
- c. Las operaciones de transmisión de valores o participaciones representativos de la participación en los fondos propios de cualquier tipo de 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.*
- d. Las operaciones sobre inmuebles.*
- e. Las operaciones sobre activos intangibles [...].”*

⁵ Definido en los términos del artículo 101 de la LIS.

4.2.2.2 Documento normalizado

Finalmente se establece la posibilidad de que las entidades de reducida dimensión (aquellas con un importe neto de la cifra de negocios consolidado inferior a 10 millones de euros) cumplimenten dicha documentación a través de un “documento normalizado” elaborado al efecto por el Ministerio de Hacienda. De optar por este régimen normalizado, la documentación debe presentarse como un anexo a la declaración del impuesto sobre sociedades.

4.3 Régimen sancionador

El régimen sancionador queda regulado en el artículo 18.13 de la LIS. Para la aplicación del régimen sancionador sobre la inexistencia o falsedad de la documentación de precios de transferencia, así como para la existencia de documentación incompleta, debemos atender a si de la comprobación tributaria deriva o no ajuste sobre la valoración de las operaciones vinculadas.

4.3.1 Régimen sancionador sin ajuste valorativo

Cuando no hay ajustes sobre la valoración de las operaciones vinculadas, la sanción es de 10.000 euros por conjunto de datos omitidos o falsos y de 1.000 euros por dato omitido o falso. Esta sanción tendrá como límite máximo la menor de las siguientes cuantías:

- 10% del importe conjunto de las operaciones sujetas al impuesto realizadas durante el periodo impositivo; y
- 1% del importe neto de la cifra de negocio.

4.3.2 Régimen sancionador con ajuste valorativo

Cuando la Administración tributaria realiza correcciones valorativas sobre las operaciones vinculadas, la sanción por inexistencia o falsedad de la documentación de precios de transferencia, así como por la existencia de documentación incompleta es del 15% del importe ajustado. A estos efectos, se eliminan los mínimos por sanción establecidos en la sección anterior.

5 Análisis de las operaciones vinculadas

5.1 Análisis de comparabilidad

A efectos de determinar el valor normal de mercado que habrían acordado personas o entidades independientes en condiciones de libre competencia, se debe realizar una comparación de las circunstancias de las operaciones vinculadas con las circunstancias de operaciones entre personas o entidades independientes que pudieran ser equiparables. Este **análisis de comparabilidad** viene regulado en el artículo 17 del RIS.

La normativa española y las Directrices de la OCDE detallan cinco factores que hay que tomar en consideración para establecer si las circunstancias de las operaciones vinculadas son razonablemente análogas a las de operaciones similares entre terceros. Estos factores vienen enumerados en el artículo 17.2 del RIS.

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

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.

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.

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.

e) Las estrategias empresariales.”

5.1.1 Características específicas

Las Directrices de la OCDE establecen que dos o más operaciones son equiparables cuando no existan entre ellas diferencias significativas o cuando, existiendo diferencias, éstas puedan eliminarse efectuando las correcciones o ajustes necesarios.

En este sentido, las Directrices hacen referencia a las características de los bienes o servicios como un factor determinante para identificar transacciones comparables. Será preciso tener en cuenta, entre otras, las características siguientes:

- En el caso de transmisiones de bienes tangibles, las características físicas de los mismos, sus cualidades, así como su disponibilidad y el volumen de la oferta;

- En el caso de la prestación de servicios, la naturaleza y el alcance de los servicios;
- En el caso de operaciones financieras, las características del instrumento financiero tales como fecha de emisión, plazo, divisa, tipo de instrumento, etc.; y
- En el caso de activos intangibles, la forma de la operación (p. ej. la licencia de su derecho de uso o su venta), el tipo de activo (p. ej. patente, marca o know-how), la duración y el grado de protección y los beneficios previstos derivados de la utilización del activo en cuestión.

5.1.2 Funciones, activos y riesgos

La descripción y análisis de las **funciones** asumidas por las partes en relación con las operaciones vinculadas objeto de análisis, identificando las responsabilidades, **riesgos** y **activos** asumidos por cada parte involucrada es un componente crítico para el análisis de comparabilidad en materia de precios de transferencia.

En las operaciones comerciales entre dos empresas independientes, la remuneración refleja normalmente las funciones desempeñadas por cada empresa (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos). Por tanto, para determinar si son comparables entre sí operaciones vinculadas y no vinculadas, o entidades asociadas e independientes, es necesario realizar un análisis funcional. Este análisis funcional pretende identificar y comparar las actividades con trascendencia económica, las funciones ejercidas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por las partes en la operación.

De este modo, el análisis funcional resulta crucial partiendo del conocimiento de las funciones, riesgos y activos de las entidades del grupo y de su actividad empresarial para poder plantear un análisis de las transacciones vinculadas y la selección de la metodología para su valoración.

5.1.3 Términos contractuales

El análisis de comparabilidad debe incluir un análisis de los términos contractuales de los que, en su caso, se deriven las operaciones teniendo en cuenta las responsabilidades, riesgos y beneficios asumidos por cada contraparte.

En las operaciones efectuadas en condiciones de plena competencia, las cláusulas contractuales definen generalmente, de forma expresa o implícita, cómo se reparten las responsabilidades, riesgos y resultados entre las partes. En este sentido, el examen de los términos contractuales debe formar parte del análisis de comparabilidad.

De facto, en las relaciones comerciales entre empresas independientes, las diferencias de intereses entre las partes aseguran que normalmente sean ellas mismas quienes velen por

el cumplimiento de los términos del contrato, que sólo se ignorarán o modificarán si resulta de interés para ambas.

5.1.4 Circunstancias económicas

El análisis de comparabilidad debe considerar las características de los mercados en los que se entregan los bienes o se prestan los servicios, u otros factores económicos que puedan afectar a las operaciones vinculadas.

Las características fundamentales del mercado en el que un Grupo opera pueden tener incidencia en los precios fijados y, consecuentemente, en los márgenes obtenidos. En este sentido, el precio de un producto o servicio puede variar en función del mercado en el que operan las empresas, incluso si los productos o servicios son idénticos.

Las circunstancias económicas que pueden ser relevantes para determinar la comparabilidad de los mercados incluyen: su localización geográfica; su dimensión; el grado de competencia y la posición competitiva relativa de compradores y vendedores; la disponibilidad (el riesgo) de bienes y servicios alternativos; los niveles de oferta y demanda en el mercado en su totalidad, así como en determinadas zonas, si son relevantes; el poder adquisitivo de los consumidores, la naturaleza y alcance de la reglamentación del mercado; los costes de producción, incluyendo los costes del suelo, del trabajo y del capital; los costes de transporte; el nivel de mercado (por ejemplo, venta al por menor o al por mayor); la fecha y el momento de la operación, etc.

5.1.5 Estrategias empresariales

Las estrategias empresariales tienen relevancia en el análisis de comparabilidad en la medida en que las mismas pueden ser utilizadas como guía en la identificación de transacciones potencialmente comparables.

5.2 Métodos de valoración

La normativa española en materia de precios de transferencia, en línea con las Directrices de la OCDE, propone cinco métodos de valoración para determinar el carácter de mercado de las operaciones vinculadas. La siguiente tabla describe cada uno de los métodos.

Tabla 4. Métodos de precios de transferencia

Método	Descripción según el artículo 18.4 de la LIS
Método del precio libre comparable o <i>comparable uncontrolled price method</i> ("CUP")	Método por el que se compara el precio del bien o servicio en una operación entre personas o entidades vinculadas con el precio de un bien o servicio idéntico o de características similares en una operación entre personas o entidades independientes en circunstancias equiparables, efectuando, si fuera

Método	Descripción según el artículo 18.4 de la LIS
	preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.
Método del coste incrementado o <i>cost plus method</i> ("CPM")	Método por el que se añade al valor de adquisición o coste de producción del bien o servicio el margen habitual en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.
Método del precio de reventa o <i>resale price method</i> ("RPM")	Método por el que se sustrae del precio de venta de un bien o servicio el margen que aplica el propio revendedor en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.
Método de distribución del resultado o <i>profit split method</i> ("PSM")	Método por el que se asigna a cada persona o entidad vinculada que realice de forma conjunta una o varias operaciones la parte del resultado común derivado de dicha operación u operaciones, en función de un criterio que refleje adecuadamente las condiciones que habrían suscrito personas o entidades independientes en circunstancias similares.
Método del margen neto de la transacción o <i>transactional net margin method</i> ("TNMM")	Método por el que se atribuye a las operaciones realizadas con una persona o entidad vinculada el resultado neto, calculado sobre costes, ventas o la magnitud que resulte más adecuada en función de las características de las operaciones idénticas o similares realizadas entre partes independientes, efectuando, cuando sea preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de las operaciones.

Es relevante destacar que la LIS, al igual que las Directrices de la OCDE, no establece una jerarquía en cuanto a los métodos de valoración a utilizar ni exige la aplicación de más de un método. Así, la elección del método de valoración 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.

Asimismo, el artículo 18.4 de la LIS 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."

En este contexto, el artículo 16.2 del RIS establece que:

"Si, para determinar el valor de mercado, se utilizan otros métodos y técnicas de valoración generalmente aceptados distintos [...], como pudieran ser métodos de descuento de flujos de efectivo futuros estimados, se describirá detalladamente el método o técnica concreto elegido, así como las razones de su elección. [...]"

El análisis económico de las transacciones vinculadas será el resultado de un análisis comparativo de las circunstancias de las operaciones vinculadas con las circunstancias de operaciones entre entidades independientes que pudieran ser equiparables.

5.3 Compraventa de producto

Las operaciones de compraventa de producto son habituales en grupos multinacionales que centran su actividad en actividades de fabricación y/o distribución. En este contexto, suelen darse las siguientes operaciones:

- Compra o venta de materia prima para su incorporación en el proceso productivo; y
- Compra o venta de producto terminado para su reventa o distribución.

5.3.1 Existencia de transacciones comparables

En el análisis del carácter de mercado de las transacciones de compraventa, en general, debe analizarse si existen transacciones con terceros que sean comparables a las transacciones vinculadas, debiendo examinar minuciosamente la equiparabilidad de los productos junto con otros aspectos de la transacción analizada (p. ej. volumen, estrategias empresariales adoptadas, influencias geográficas, mercados, funciones y riesgos asumidos por las diferentes contrapartes, etc.).

En la aplicación de la mayoría de los métodos de valoración se distinguen dos tipos de transacciones potencialmente comparables, en función de si alguna de las contrapartes de la operación objeto de análisis participa en ellas o no (p. ej. comparables internos y comparables externos):

- **Comparables internos:** En este caso se compara el precio del bien o servicio (o la rentabilidad) objeto de la transacción vinculada, con los precios (o rentabilidades) de bienes o servicios de características similares en transacciones comparables llevadas a cabo por el obligado tributario o sus contrapartes vinculadas con terceros.
- **Comparables externos:** En este caso se compara el precio (o la rentabilidad) del bien o servicio objeto de la transacción vinculada con los precios (o rentabilidades) de bienes o servicios de características similares en transacciones comparables realizadas entre compañías no vinculadas.

La utilización de operaciones comparables (internas o externas) para soportar el carácter de mercado de una transacción vinculada requiere cumplir con estrictos criterios de comparabilidad y confirmar que las circunstancias que concurren en ambas transacciones son similares.

A modo de ejemplo, en el caso que una entidad fabricante venda producto terminado (i) a una entidad distribuidora vinculada que coloca el producto en el mercado exclusivamente a través de mayoristas; así como (ii) a una entidad independiente que revende el producto directamente al consumidor final; se puede apreciar que las circunstancias que concurren en las ventas a terceros son sensiblemente distintas a las que concurren en las ventas a compañías del Grupo, sobre la base que las funciones y

riesgos asumidas (y, en consecuencia, la rentabilidad asociada a las transacciones) por la entidad distribuidora vinculada son diferentes a las funciones desarrolladas por la entidad independiente.

En caso de existir operaciones comparables internas, en líneas generales, suelen ser de aplicación el método del precio libre comparable (comparación de precios), el método del precio de reventa (comparación de márgenes brutos sobre ventas) o el método del coste incrementado (comparación de márgenes brutos sobre coste de ventas).

5.3.2 Análisis económico

En caso de que las operaciones comparables internas o externas no reúnan las condiciones de comparabilidad para su uso, en líneas generales, suele utilizarse el método del margen neto del conjunto de operaciones. Este método examina el beneficio operativo en relación con una base apropiada (p. ej. costes, ventas, activos) que obtiene un contribuyente en sus transacciones vinculadas.

De acuerdo con las Directrices de la OCDE, este método opera de una forma muy similar al método del coste incrementado y al método del precio medio de reventa. Esta similitud significa que, para ser aplicado de manera fiable, el método del margen neto del conjunto de operaciones debe aplicarse de manera consistente, de la misma manera en la que se deben aplicar los métodos mencionados.

Los márgenes netos se ven menos afectados que los precios por las diferencias en las características de los productos o servicios. Los márgenes netos también son más tolerantes que los márgenes brutos con algunas diferencias en las funciones. Las diferencias en las funciones realizadas entre compañías se ven reflejadas normalmente en las variaciones de sus gastos operativos. Consecuentemente, las compañías pueden tener un amplio abanico de márgenes brutos de explotación y sin embargo tener niveles similares de beneficio operativo.

Para la aplicación del método del margen neto del conjunto de operaciones normalmente se realizan estudios de benchmarking de compañías independientes dedicadas a actividades similares a las realizadas por la entidad vinculada cuya rentabilidad fruto de las operaciones vinculadas se está analizando.

A modo de ejemplo, para testear el carácter de mercado de la rentabilidad obtenida por entidades de un Grupo que distribuyen producto comprado a entidades fabricantes vinculadas, se realizaría un benchmarking de entidades distribuidoras independientes que operan en un mercado geográfico similar y que desempeñan funciones y riesgos similares.

De igual modo, para testear el carácter de mercado de la rentabilidad obtenida por entidades de un Grupo que únicamente fabrican producto para entidades distribuidoras vinculadas, se realizaría un benchmarking de entidades fabricantes independientes que

operan en un mercado geográfico similar y que desempeñan funciones y riesgos similares y cuentan con un nivel de activos similares.

5.4 Servicios intragrupo y acuerdos de reparto de costes

Desde la perspectiva de precios de transferencia, los servicios constituyen una de las áreas más críticas o controvertidas. Tanto en procedimientos de comprobación tributaria como en los tribunales, a los contribuyentes generalmente se les exige documentar de forma extensiva todas las transacciones de servicios a efectos de probar y defender su carácter de mercado. Esto es especialmente relevante en el caso de servicios recibidos de entidades vinculadas en los que la Administración tributaria cuestiona su deducibilidad.

A efectos de determinar una compensación (por los servicios corporativos) que respete el principio de libre competencia, deben considerarse las circunstancias tanto desde la perspectiva del prestador del servicio como desde la perspectiva del receptor. En este sentido, debe evaluarse si una entidad independiente comparable, en circunstancias similares, estaría dispuesta a pagar por el servicio y a dotarse de recursos para realizar esos servicios de forma interna.

5.4.1 Análisis económico

En la determinación del cargo del servicio a valor de mercado, una metodología basada en los costes incurridos por el proveedor (método de coste incrementado) suele ser apropiada en caso de que no existan servicios similares prestados o recibidos a/de terceros, sobre la base de que la naturaleza de las actividades realizadas, los activos usados y los riesgos asumidos sean comparables.

En este contexto, la Acción 8-10 de BEPS aborda los principales puntos que sirven de guía para contribuyentes y administraciones tributarias para analizar el carácter de mercado de servicios entre entidades vinculadas:

- Análisis de la realidad y utilidad del servicio o *Benefit test*;
- Determinación de la base de costes;
- Definición de las claves de reparto y su racionalidad; y
- Aplicación, en su caso, de un margen de mercado.

5.4.2 Metodología simplificada para servicios de bajo valor añadido

Las Directrices de la OCDE establecen una metodología simplificada para determinar la remuneración de mercado a aplicable a determinados servicios intragrupo.

En su párrafo 7.45, las Directrices de la OCDE establecen que la metodología simplificada podrá aplicarse a aquellos servicios prestados por uno o varios miembros de un grupo multinacional en beneficio de otro o más miembros del grupo y que:

- Tengan una **naturaleza de soporte**;
- **No sean parte del *core business*** del grupo multinacional;
- **No requieran del uso de intangibles valiosos** ni conlleven a la creación de intangibles valiosos; y
- **No supongan la asunción o control de riesgos sustanciales** o significativos por parte del prestador del servicio y no conlleven a la creación de riesgos significativos para el prestador del servicio.

Para aquellos servicios en que concurren circunstancias que los hacen susceptibles de ser valorados a través de la metodología simplificada, las Directrices de la OCDE establecen que la aplicación de un margen del 5% sobre los costes incurridos en la prestación de los servicios podría considerarse de mercado.

5.5 Operaciones financieras

Las operaciones financieras, a grandes rasgos, son operaciones mediante las cuales se acuerda la entrega o disposición de un capital o principal a una persona con la posterior obligación de devolución tanto del mencionado principal como de los intereses que este haya devengado durante la vida de la transacción.

Los tipos de interés pactados en las operaciones financieras (tanto entre entidades vinculadas como entre partes independientes) se fijan en función de las condiciones contractuales de la operación y el objeto de la financiación, entre otras.

A continuación, se mencionan algunos de los parámetros que se consideran normalmente en la determinación del tipo de interés aplicable a una operación financiera.

- **Solvencia del deudor:** El análisis de la solvencia del deudor es un parámetro relevante para establecer el tipo de interés aplicado en una operación financiera, puesto que la solvencia está directamente asociada al riesgo de no devolución del principal concedido, el cual se conoce como riesgo de impago.
- **Fecha de la concesión y plazo:** La coyuntura económica del momento en el que se emite un préstamo es un factor determinante del tipo de interés aplicable. Entre otros factores, los tipos de interés de mercado están sujetos a la evolución del ciclo económico y a la política monetaria.
- **Subordinación:** La subordinación está relacionada con el orden de prelación de cobro de las deudas por parte de los prestamistas en caso de insolvencia del prestatario. De

este modo los préstamos subordinados se sitúan en una posición relegada en el orden de prelación del pago de las deudas por parte del prestatario en caso de insolvencia.

- **Estructura del tipo de interés (fijo o variable):** Los instrumentos financieros pueden tener una compensación estructurada en forma de interés fijo, es decir, un tipo pactado y aplicable a lo largo de la vida del instrumento, o en forma de interés variable.
- **Periodo o calendario de amortización:** Las operaciones de deuda pueden clasificarse, entre otros factores, según su calendario de amortización del principal. A su vez, la estructura de amortización de los intereses y del principal de un préstamo influye en la rentabilidad esperada.
- **Existencia y tipo de garantía:** La garantía o colateral es el activo que el prestatario ofrece al prestamista como prenda que garantiza el cumplimiento, por parte del deudor, de las obligaciones surgidas de la operación financiera. Con independencia de otras características, las operaciones de activo se pueden clasificar en función de la existencia de garantías, así como de la tipología de estas (instrumentos con garantía personal o real).
- **Divisa:** La volatilidad de las divisas y las diferencias en la inflación esperada son factores determinantes del tipo de interés. Por lo tanto, deben identificarse transacciones comparables entre terceros denominadas en la misma moneda que los instrumentos analizados o realizarse ajustes para mitigar el impacto de la divisa sobre el tipo de interés.
- **Características del mercado:** El mercado y las circunstancias económicas en que se realizan transacciones financieras son aspectos a tener en cuenta en el análisis de comparabilidad entre dos transacciones. En este sentido, el tipo de interés puede variar dependiendo del mercado, ciclo económico y la situación geográfica en el que operan la entidad prestataria y prestamista.

5.5.1 Análisis económico

El método del precio libre comparable suele utilizarse normalmente para testear que los precios de transferencia aplicados en operaciones financieras son consistentes con el principio de libre competencia. Este método suele representar la forma más directa de comparación de las condiciones establecidas en una operación vinculada con la de aquellas otras transacciones que, por haber sido realizadas por partes independientes, se consideran de mercado.

En caso de identificar operaciones financieras entre una entidad de un grupo y un tercero que puedan ser susceptibles de ser tomadas como comparables internos respecto a la operación vinculada, estas pueden representar la manera más directa para soportar el carácter de mercado. En cualquier caso, dada la liquidez del mercado de capitales y la disponibilidad de información de transacciones realizadas entre terceros en condiciones

comparables, el método del precio libre comparable o CUP permite determinar el valor normal de mercado de operaciones financieras con características similares, atendiendo a los factores de comparabilidad descritos anteriormente.

Las Directrices de la OCDE, en su versión de enero de 2022, incorporan la publicación realizada por la OCDE en febrero de 2020 en relación con las operaciones financieras entre entidades vinculadas.⁶

Este documento tiene como objetivo ofrecer una guía en las transacciones financieras realizadas con entidades vinculadas, con el fin de obtener una identificación/clasificación confiable de las operaciones de financiación, evitar la doble imposición y determinar el principio de plena competencia.

5.6 Operaciones sobre activos intangibles

En sede de grupos multinacionales, actualmente se produce un creciente número de transacciones vinculadas relacionadas con activos intangibles. Se distinguen principalmente dos tipos de transacciones:

- Licencia de uso de intangibles de diferente naturaleza; y
- Transferencia de intangibles a efectos de centralizar el desarrollo de estos.

Para determinar la licencia de uso de un intangible, con carácter general, existe información pública sobre contratos de licencia entre entidades independientes que permite analizar su carácter de mercado.

Para valorar activos intangibles susceptibles de ser transferidos de una entidad a otra, se pueden utilizar técnicas de valoración para estimar el valor de mercado, sobre la base de (i) técnicas basadas en el flujo de caja que pueden generar dichos intangibles, así como de (ii) técnicas basadas en el coste que implica desarrollar un intangible como el objeto de análisis.

5.6.1 Análisis económico

Al seleccionar el método de precios de transferencia más apropiado para analizar el valor de mercado de una licencia o un intangible, debe prestarse especial atención a:

- a) La naturaleza del intangible (p. ej. marca, patente, diseño, *know-how*, software);
- b) Las cláusulas contractuales de las licencias de intangibles, a efectos confirmar que las partes contratantes realicen funciones similares y la remuneración esté establecida de la misma forma;

⁶ OECD (2020). Transfer pricing Guidance on financial transactions.

- c) Otros factores como exclusividad, territorio o año de formalización del acuerdo;
- d) La posibilidad de identificar transacciones comparables entre terceros;
- e) La dificultad de aplicar determinados métodos de precios de transferencia, como el método de reparto del beneficio o el uso de técnicas de valoración específicas; y
- f) La importancia asociada a determinar donde reside la substancia y el valor contribuido al intangible (propiedad económica del intangible), en detrimento de la propiedad legal del mismo. A este respecto es imprescindible un análisis de las funciones DEMPE (del inglés, *Development, Enhancement, Maintenance, Protection and Exploitation*). Tras un análisis exhaustivo de las funciones DEMPE es posible determinar la propiedad económica del activo intangible objeto de la transacción vinculada.

En la determinación del valor de mercado asociado a un activo intangible susceptible de ser licenciado o transferido, se pueden aplicar los siguientes métodos desde la perspectiva de precios de transferencia:

- **Enfoque de mercado:** Supone que existe información pública sobre contratos de licencia entre entidades independientes que permiten determinar la licencia de uso de un intangible y analizar su carácter de mercado. Estos métodos vinculan el valor del activo con lo obtenido en una transacción previa bien de los mismos activos evaluados, bien de activos similares.
- **Enfoques basados en los ingresos:** Supone un cálculo aproximado de los beneficios económicos que pueden generar los intangibles a valorar. Entre estos métodos se incluyen los de capitalización de ganancias históricas, el método del cálculo del ahorro en regalías o el método diferencial de beneficios brutos.
- **Enfoques basados en el coste:** Implica desarrollar un intangible como el que es objeto de análisis (métodos del coste de generar o método del coste de sustituir un activo determinado).

En junio de 2018, la OCDE publicó las directrices para las administraciones tributarias sobre la aplicación del enfoque de los intangibles de difícil valuación o *hard to value intangibles* (“HTVI”).

Entre otros, estas directrices pivotan sobre los siguientes elementos:

- Principios que debe sustentar la aplicación del enfoque HTVI por administraciones tributarias;
- Proporcionar una serie de ejemplos que aclaran la aplicación del enfoque HTVI en diferentes escenarios; y

- Abordar la interacción entre el enfoque HTVI y el acceso a los procedimientos amistosos en virtud del tratado fiscal aplicable.

La guía sobre la aplicación del enfoque HTVI contenida en este documento se ha incorporado a las Directrices de la OCDE publicadas en enero de 2022 como anexo II al Capítulo VI.

5.7 Restructuraciones empresariales en grupos multinacionales

La LIS y el RIS introducen el requerimiento de identificar en las documentaciones de precios de transferencia las operaciones de reorganización empresarial realizadas durante un período impositivo. Esta información puede hacer que la Administración tributaria se cuestione la potencial existencia de "exit charges" (o compensación de salida) fruto de operaciones de reorganización empresarial, tales como el traspaso de funciones de investigación y desarrollo o de distribución de una jurisdicción a otra.

En los últimos años las autoridades fiscales españolas han centrado su atención en las reestructuraciones empresariales al considerarlas una potencial medida de evasión fiscal. Las autoridades suelen cuestionar principalmente el cierre de filiales y los cargos asociados a la reestructuración.

Se cuestiona principalmente aquellos casos donde parecen no existir razones de negocio para la reestructuración sino más bien motivos fiscales, sobre todo desde la perspectiva de la entidad española. También son objeto de debate los casos donde el beneficio de la reestructuración se encuentra a nivel grupo sin considerar las consecuencias e implicaciones para la entidad española.

En este contexto, los principales aspectos a considerar en el ámbito de una reestructuración empresarial a efectos de determinar si una entidad española necesita ser compensada como consecuencia de una reestructuración de un grupo multinacional son los siguientes:

- El derecho a percibir una compensación de mercado por la reestructuración (costes incurridos por la entidad española derivados de dicha reorganización);
- La existencia de motivos de negocio y no meramente fiscales, desde la perspectiva del Grupo;
- La transferencia de valor, si aplica (activos, negocio relativo a la filial: red comercial, *know-how*); y
- Potencial indemnización por la terminación de los acuerdos en vigor.

El capítulo IX de las Directrices de la OCDE desarrolla los aspectos relevantes a tener en cuenta en operaciones de reestructuración de negocios.

5.8 Operaciones de transmisión de acciones

La metodología generalmente aplicada para determinar el rango de precios de mercado en la transmisión de acciones entre socios se centra en la aplicación de dos alternativas de valoración aceptadas en materia de precios de transferencia, de acuerdo con el artículo 16.1 del RIS:

- La aplicación del **método de descuento de flujos** de caja basado en los flujos de caja libre proyectados para la compañía objeto de valoración; y
- La aplicación del **método basado en el uso de datos observables en el mercado**, en concreto el modelo de valoración por múltiplos de mercado centrado en ratios financieros de capital de compañías que cotizan en bolsa. El enfoque de múltiplos de mercado tiene en consideración que las compañías que operan en el mismo sector comparten características similares y los valores o ratios financieros se verán correlacionados con dichas características. Por ello, la comparación de una compañía específica respecto a compañías similares cuyos datos financieros sean públicos por ser entidades cotizadas en mercados regulados podría suponer una base razonable para estimar el valor de una compañía.

En la aplicación de estos métodos, el RIS requiere que se describa detalladamente el método o técnica concreto-elegida, así como las razones de su elección.

En concreto, se recomienda describir las magnitudes, porcentajes, ratios, tipos de interés, tasas de actualización y demás variables en que se basen los citados métodos y técnicas. Asimismo, se deberá justificar la razonabilidad y coherencia de las hipótesis asumidas por referencia a datos históricos, a planes de negocios o a cualquier otro elemento que se considere esencial para la correcta determinación del valor y su adecuación al principio de libre competencia.

6 Acuerdos previos de valoración o APA

En su párrafo 4.134, las Directrices de la OCDE definen los Acuerdos Previos de Valoración o *Advance Pricing Agreement* (“APA”) como:

“un acuerdo que determina, con carácter previo a la ejecución de la operación vinculada, una serie de criterios oportunos (relativos, por ejemplo, al método, los comparables, los ajustes pertinentes y las hipótesis críticas relacionadas con eventos futuros) para la determinación de los precios de transferencia aplicados a estas operaciones, a lo largo de un cierto período. Los APAs se inician formalmente a instancias del contribuyente e implican la negociación entre el contribuyente, una o más empresas asociadas y una o más administraciones tributarias. Los APAs tienen por objeto completar los mecanismos tradicionales administrativos, judiciales y basados en los convenios para resolver los problemas derivados de los precios de transferencia. Pueden ser de la máxima utilidad cuando los mecanismos tradicionales fallan o son difíciles de aplicar. [...]”

En el ámbito nacional dicho aspecto queda regulado en el artículo 18.9 de la LIS al establecer que:

“Los contribuyentes podrán solicitar a la Administración tributaria que determine la valoración de las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas con carácter previo a la realización de éstas. Dicha solicitud se acompañará de una propuesta que se fundamentará en el principio de libre competencia.

La Administración tributaria podrá formalizar acuerdos con otras Administraciones a los efectos de determinar conjuntamente el valor de mercado de las operaciones. [...]”

Estos acuerdos pretenden, entre otras cosas, mejorar la seguridad jurídica de los contribuyentes y reducir la litigiosidad en materia de precios de transferencia. Así, el acuerdo de valoración acordado entre el contribuyente y las Administraciones tributarias a través de un APA tendrá validez durante los períodos impositivos que se concreten en el propio acuerdo, sin que pueda exceder de los 4 períodos impositivos siguientes al de la fecha en que se apruebe. Asimismo, podrá determinarse que sus efectos alcancen a las operaciones de períodos impositivos anteriores siempre que no hubiese prescrito el derecho de comprobación por parte de la Administración.

7 Ajuste secundario

7.1 Definición y cálculo

Cuando las partes vinculadas llevan a cabo operaciones en condiciones que no cumplen el principio de plena competencia es necesario reestablecer su situación tributaria a la que se hubiera producido si hubiesen actuado como empresas independientes, es decir, bajo el principio de plena competencia. En el ámbito internacional, utilizando la terminología de la OCDE, podemos distinguir los siguientes ajustes correctores que pueden practicarse en una operación vinculada:

- Ajuste primario
- Ajuste correlativo
- Ajuste secundario

El hecho de que las operaciones se pacten con unos precios diferentes de los de mercado implica una transferencia de beneficios de unas entidades a otras. Tal y como hemos explicado anteriormente, con la finalidad de evitar y, en su caso, corregir adecuadamente estas transferencias de beneficios mediante la utilización de los denominados precios de transferencia, se establece una regla de valoración obligatoria de estas operaciones por el valor de mercado que permite, en estos casos a la Administración tributaria, corregir aquellos valores declarados que no se correspondan con dicho valor normal de mercado.

En este sentido, se habla de **ajuste primario**, que sería el que practicaría la autoridad fiscal de un Estado para corregir los resultados declarados por una empresa sometida a gravamen en ese Estado, aumentando su base tributaria por haber convenido unos precios distintos de los que hubiesen pactado empresas independientes.

Correlativamente, para compensar los efectos provocados por el ajuste primario realizado en el primer Estado, y evitar la doble imposición económica que se originaría por gravar dos veces la misma renta, los Convenios de Doble Imposición prevén que las autoridades fiscales del otro Estado contratante, donde reside la otra empresa vinculada, realicen el denominado **ajuste correspondiente o correlativo** de signo contrario al ajuste primario.

No obstante, el ajuste correlativo no se realizará de forma automática por el otro Estado por el simple hecho de que un Estado haya corregido los beneficios de una empresa asociada. El ajuste correlativo sólo se practicará si este Estado, receptor del ajuste primario, considera que ese ajuste está justificado, tanto en sí mismo como en su importe. Como solución a esta situación, los obligados tributarios pueden solicitar la iniciación del procedimiento amistoso o *mutual agreement procedure* ("MAP") previsto en el artículo 25 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE.

La práctica de estos dos ajustes, primario y correlativo, permite modificar la asignación de los beneficios imponibles entre las entidades vinculadas de acuerdo con el principio de plena competencia, es decir con los que hubieren obtenido de ser empresas independientes.

No obstante, estos ajustes son insuficientes, ya que los fondos o recursos transferidos entre las partes vinculadas no se han restituido, siguen en la empresa que los recibió mediante la operación vinculada, de manera que no se habrá restablecido exactamente la situación que habría existido si las operaciones se hubiesen realizado en condiciones de plena competencia, es decir a precios de mercado. Por esa razón, surge la necesidad de practicar el denominado **ajuste secundario**. El ajuste secundario pretende calificar adecuadamente esa transferencia de fondos o recursos que tuvo lugar entre las empresas vinculadas para otorgarle un determinado tratamiento fiscal, ya sea como distribución de beneficios, aportación de capital, concesión de un préstamo o cualquier otra de acuerdo con su naturaleza.

7.2 Tratamiento fiscal (Art. 18.11 LIS)

En el contexto de corrección de la localización de los beneficios entre entidades vinculadas, el ajuste primario y el ajuste correlativo no son suficientes para restablecer exactamente la situación que habría existido si las operaciones se hubiesen realizado por dos entidades independientes; en la medida que los fondos que representan los beneficios transferidos objeto del ajuste no se han restituido de una entidad a la otra. El ajuste secundario hace referencia a la calificación de esa transferencia de fondos o recursos para darle un tratamiento fiscal adecuado.

En aquellas operaciones en las que se determine que el valor convenido es distinto del valor de mercado, la diferencia entre ambos valores tendrá, para las personas o entidades vinculadas, el tratamiento fiscal que corresponda a la naturaleza de las rentas puestas de manifiesto como consecuencia de la existencia de dicha diferencia.

En particular, el artículo 18.11 de la LIS establece la calificación que debe darse a determinadas diferencias de valoración en los supuestos en los que la vinculación se defina en función de la relación socios o partícipes-entidad:

“[...]”

*a) Cuando la **diferencia fuese a favor del socio o partícipe**, la parte de la misma que se corresponda con el porcentaje de participación en la entidad se considerará como **retribución de fondos propios para la entidad y como participación en beneficios para el socio** [...].*

*b) 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 [...]."

Desde la perspectiva internacional, se identifica la falta de uniformidad en el tratamiento del ajuste secundario, lo que conlleva que se puedan producir situaciones de doble imposición que no sean corregidas. La doble imposición se origina cuando algunos países no reconozcan el ajuste secundario que haya realizado otro país, y rehúsen conceder la pertinente desgravación o crédito de impuesto. De hecho, el artículo 9 del Modelo OCDE no obliga a ningún país a aceptar las consecuencias del ajuste secundario que haya realizado otro.

En este contexto, la OCDE contempla la posibilidad, de la que han hecho uso algunos países, de que el contribuyente pueda evitar el ajuste secundario siempre que se repatrien los fondos transferidos. La repatriación podrá hacerse bien abriendo una cuenta a cobrar o bien reclasificando otras transferencias, ya sea articulando una devolución de una parte del precio de transferencia o como el pago de una transferencia adicional. En España, la LIS y el RIS regulan la opción de evitar el ajuste secundario a través de la restitución patrimonial siempre que el contribuyente justifique dicha restitución antes de que se dicte la liquidación que incluya la aplicación de las diferencias entre el valor convenido y el valor de mercado de las operaciones vinculadas.

El artículo 20 del RIS, relativo a la restitución patrimonial derivada de las diferencias entre el valor convenido y el valor de mercado de las operaciones vinculadas, establece que:

"1. 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, de acuerdo con lo establecido en el artículo 18.11 de la Ley del Impuesto.

2. No se aplicará lo dispuesto en el apartado anterior cuando se proceda a la restitución patrimonial entre las personas o entidades vinculadas. Para ello, el contribuyente deberá justificar dicha restitución antes de que se dicte la liquidación que incluya la aplicación de lo señalado en el apartado anterior."

7.3 Ejemplo

Supóngase que las sociedades A y B son vinculadas (A es titular del 100% de B)

A vende existencias a B por 500 euros. Estas existencias tienen un valor de mercado de 1.500 euros.

Ajustes a realizar:

- **Ajuste primario:** A debe aumentar los beneficios sobre los que debe tributar en 1.000 euros.
- **Ajuste correlativo:** B debe minorar los beneficios sobre los que debe tributar en 1.000 euros.
- **Ajuste secundario:** A pesar de los ajustes primario y correlativo, los fondos que representan los 1.000 euros de beneficios transferidos y que se han ajustado a través de los ajustes primario y correlativo, continúan en la sociedad B. En este caso se podría asimilar a una aportación de capital –de la matriz A su filial B–.

7.4 Principio de fondo sobre forma

El tratamiento contable de las operaciones vinculadas ha experimentado una progresiva convergencia con la normativa fiscal en materia de precios de transferencia. El PGC incluye una norma específica de valoración y registro contable, la NRV21, que establece que las operaciones entre empresas del mismo grupo se valorarán por su valor razonable. A su vez, esta norma establece que *“si el precio acordado en una operación difiriese de su valor razonable, la diferencia deberá registrarse atendiendo a la realidad económica de la operación”*. El registro contable de esta diferencia constituye el ajuste secundario.

Si bien existe una convergencia relevante, esta presenta algunas diferencias. La norma contable no indica que tipo o categoría de cuentas deberán reflejar el ajuste secundario, señalando únicamente que éste se registrará *“atendiendo a la realidad económica de la operación”*. Pues bien, **una de las diferencias** más relevantes entre la norma contable y la fiscal en esta materia es el **criterio que guía la calificación de las rentas en el ajuste secundario**, ya que, en un caso, la norma contable señala que la calificación se realizará atendiendo a la naturaleza económica de la operación vinculada, mientras que en la norma fiscal lo hará en base a la naturaleza jurídica de la operación vinculada.

La norma contable aborda explícitamente el registro contable del denominado ajuste secundario, que se materializará en una cuenta contrapartida de la que registre la transacción principal –transmisión o adquisición de determinado bien o servicio– por una cuantía que recoja la diferencia entre el precio acordado y el valor razonable.

En la práctica, la calificación económica que dicta la norma contable y la calificación jurídica de la norma fiscal conducirán al mismo resultado en la gran mayoría de los supuestos, pero en aquellos otros en que no sea así, entrando en confrontación directa, deberemos inclinarnos, sin duda, por **la calificación jurídica que es la que debe de prevalecer a la hora de determinar la base imponible del sujeto pasivo**, lo que exigiría, en estos casos, la práctica de los correspondientes ajustes extracontables.

8 Ejemplo de trabajo a realizar por el auditor de cuentas en relación con los precios de transferencia

En el marco de la auditoría de cuentas de una entidad, el auditor debe cerciorarse de que las operaciones vinculadas no generan ningún riesgo relevante y se han determinado de acuerdo con el principio de libre competencia. Para ello, con apoyo de un asesor fiscal especialista en la materia, se debe revisar la documentación de precios de transferencia del obligado tributario (Local File) y, en su caso, del grupo al que pertenezca (Master File), correspondiente al ejercicio objeto de auditoría.

Para una completa revisión de la Documentación de precios de transferencia, debe analizarse y obtener conclusiones sobre los siguientes aspectos:

1. **Examen de los análisis económicos** contenidos en la documentación a fin de evaluar su razonabilidad desde la perspectiva tanto de las Directrices de la OCDE como de la normativa española en materia de precios de transferencia.
2. **Comprobación** del cumplimiento de los **requisitos formales** de documentación, de acuerdo con el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades. Se debe determinar si la documentación en materia de precios de transferencia es completa y cubre los principales requisitos, tanto a nivel de grupo como a nivel del obligado tributario, a efectos de estar protegidos de la aplicación del Régimen Sancionador (véase sección 4.3) por falta de documentación o por estar incompleta.

Asimismo, en el proceso de revisión de las operaciones vinculadas realizadas por una entidad, debe prestarse atención especial a las recomendaciones del Proyecto BEPS en relación con las siguientes cuestiones:

- Alineación de los beneficios de una entidad con su perfil funcional y de riesgos, así como con la contribución económica de la misma a la cadena de valor del Grupo.
- Variaciones sustanciales de las políticas de precios de transferencia.
- Operaciones relacionadas con intangibles (titularidad, uso y explotación), financiación internacional y operaciones de reorganización.

En el marco de la auditoría de cuentas de una entidad, en caso de entender que el valor acordado no es un valor razonable, debe determinarse un ajuste potencial. El cálculo de este ajuste se determinará con base a un análisis económico que siga las metodologías de valoración en materia de precios de transferencia establecidas por la LIS (véanse las secciones 5 y 6).

9 Otros aspectos

9.1 Impactos del COVID-19 en precios de transferencia

El 18 de diciembre de 2020 la OCDE publicó una guía práctica de recomendaciones a seguir en el contexto de las implicaciones de la pandemia en materia de precios de transferencia (“Guía Covid - OCDE”) Esta publicación se centra en 4 principales ejes:

- i. Análisis de comparabilidad;
- ii. Pérdidas y asignación de los costes específicos incurridos por la COVID-19;
- iii. Programas de apoyo gubernamental; y
- iv. Acuerdos previos de valoración (APA).

El objetivo de la Guía Covid - OCDE es orientar a las Administraciones y a los obligados tributarios a la hora de revisar o comprobar las políticas de precios de transferencia por los efectos de la pandemia. A continuación, se resumen algunas de las consideraciones que las compañías deberán replantear en sus políticas de precios de transferencia y en sus relaciones con entidades vinculadas:

- **Revisión de los riesgos asumidos** por las partes de acuerdo con las funciones desempeñadas (e.g, riesgo de mercado, riesgo operacional y riesgo financiero), con particular atención al análisis de empresas de riesgo limitado que incurren en pérdidas operativas.
- **Replanteamiento de las políticas actuales de precios de transferencia**, tales como condiciones y cláusulas contractuales, desarrollo e implementación de estrategias como reestructuraciones o reorganización de negocios. Evaluar si los hechos y circunstancias en una transacción vinculada han cambiado tal que requieran la revisión de los términos contractuales en consistencia con el principio *arm's length*, de igual forma que entidades independientes se hubiesen planteado su renegociación.
- **Identificación de gastos extraordinarios y no recurrentes** incurridos por la situación sobrevenida en la pandemia (p. ej. personal, marketing, IT, entre otros); evaluar si entidades independientes comparables asumen dichos gastos “extraordinarios” por este suceso anormal en la operación.
- **Identificación de activos empleados**, capacidades instaladas ociosas, identificación de costes fijos.
- Elaboración de un **análisis funcional** robusto en este nuevo escenario, amplia documentación que soporte el análisis económico, en consistencia con el análisis del sector correspondiente.

Esta guía sugiere la adecuada documentación de los impactos generados por la pandemia en el seno de un Grupo, mediante un análisis de riesgos asumidos por cada miembro del grupo. A su vez, la OCDE establece la necesidad de desarrollar un análisis sectorial que detalle tanto los riesgos, como los efectos en el sector específico en el que se desarrolla, siendo consistente con el análisis funcional de la entidad analizada.

9.2 Rango de mercado

En febrero de 2021 la Agencia Tributaria, por medio del Departamento de Inspección Financiera y Tributaria, publicó una nota en relación con la utilización de rangos de valores en los análisis de precios de transferencia. La Agencia Tributaria vincula sus conclusiones a lo estipulado en las Directrices de la OCDE (párrafos 3.55 a 3.66) y por el Foro Conjunto de Precios de Transferencia de la Unión Europea en el informe sobre uso de comparables.

En este contexto, para la determinación de un rango de valores que reflejen los valores de mercado, la Agencia Tributaria -en línea con las Directrices de la OCDE- propone:

- Eliminar las operaciones no vinculadas con menor grado de comparabilidad; o
- Cuando no puedan aplicarse ajustes de comparabilidad que permitan eliminar las operaciones menos comparables, aplicar medidas estadísticas de tendencia central (p. ej. rango intercuartil) para mejorar la fiabilidad de los resultados.

Una vez determinado el rango de mercado, los precios o indicadores de beneficio aplicados u obtenidos por el contribuyente pueden situarse dentro o fuera del rango. Ante estos escenarios, la Administración Tributaria establece que:

- Si los precios o indicadores de beneficio de la parte analizada se encuentran dentro del rango de mercado (entendiendo por este el rango intercuartil) se considera que la(s) operación(es) vinculada se ha realizado en línea con el principio de plena competencia.
- En cambio, si el precio o indicador de beneficio está fuera del rango, **y el obligado tributario no justifica que igualmente se encuentra en línea con el principio de plena competencia** (p. ej. por qué el rango absoluto es un buen reflejo de las condiciones de mercado), la Administración tributaria procederá a ajustar la(s) transacción(es) vinculada(s).
- En caso de ajuste, como norma general, la Administración tributaria tomará la mediana del rango como punto de referencia para la realización del ajuste.

9.3 Impuesto de digitalización

Como se ha adelantado, desde 2017, 139 países miembros de la OCDE han desarrollado conjuntamente un enfoque de "dos pilares" con el objeto de abordar los desafíos fiscales derivados de la digitalización de la economía. En octubre de 2020 se publicaron dos *Blueprints* detallados sobre posibles reglas para abordar los desafíos y asignación de beneficios (Pilar Uno) y para la determinación de un impuesto global mínimo (Pilar Dos). Véase la sección 2.1.3.

9.4 DAC 6

Con fecha de 13 de abril de 2021 se publicó la orden HAC/342/2021 que aprueba los modelos oficiales de información de los mecanismos transfronterizos sujetos a obligación de comunicación, por lo que se refiere al intercambio automático y obligatorio de información de la fiscalidad, de manera que dicha información pueda ser objeto de intercambio automático entre las administraciones tributarias de la Unión Europea.

El plazo para declarar la nueva obligación de información conocida como "DAC 6", con importantes implicaciones, entró en vigor desde el 14 de abril, siendo la obligación fundamentalmente a los intermediarios o el mismo contribuyente que hayan participado de manera activa en el diseño, ejecución e implantación de los mecanismos de planificación fiscal internacional.

Col·legi
de Censors Jurats
de Comptes
de Catalunya



EL CØL·L3G1

Sor Eulàlia d'Anzizu, 41

08034 Barcelona

Tel. 93 280 31 00

col.legi@auditorsensors.com

www.auditorsensors.com