

Trabajo Fin de Máster

Precios de Transferencia: Un enfoque desde la auditoría

Autor

Ángel Romeo García

Directores

Dr. Emilio Martín Vallespín

D. Vicente Ángel Ceamanos Llorens

Facultad de Economía y Empresa / Máster en Auditoría

2023

Autor: Ángel Romeo García

Directores: Emilio Martín Vallespín y Vicente Ángel Ceamanos Llorens

Título: *Precios de Transferencia*: Un enfoque desde la auditoría

Máster en Auditoría

Resumen

Este Trabajo de Fin de Máster (TFM) pretende abordar un fenómeno tan común como controvertido como son los Precios de Transferencia y las implicaciones que éstos pueden tener desde el punto de vista de la auditoría.

Para ello, en primer lugar, se explica qué son los precios de transferencia y cómo surgen este tipo de transacciones, que se producen en operaciones entre partes vinculadas, así como el reflejo normativo y legal que las sustenta.

En este sentido se abordarán los principales criterios de valoración en las operaciones entre partes vinculadas, pues, al fin y al cabo, asientan las bases sobre las que se deben valorar dichas transacciones, a efectos de una correcta valoración de mercado, y que implícitamente pudieran reflejar otras operativas contables, como aportaciones patrimoniales o dividendos.

A continuación, se analizarán en profundidad todos los aspectos que envuelven a los precios de transferencia: Desde su reflejo a nivel informativo, desde el enfoque en sus implicaciones contables y financieras, así como en las obligaciones legales que tiene la empresa en este campo, a través de los modelos internos y oficiales que debe presentar.

Finalmente, y en concordancia con el Máster de Auditoría, el autor cerrará dicho trabajo introduciéndose en el trabajo del auditor: qué implicaciones tiene el mismo en la correcta identificación de estos precios de transferencia, y que impacto puede tener en una Auditoría, para la que finalmente plasmará todo su trabajo en el Informe de Auditoría. Desde el contexto personal del autor, concluye la elevada importancia del tema objeto de estudio no solo para las Administraciones Tributarias, sino también para las empresas, y prueba de ello es la elevada confidencialidad con que se tratan estas transacciones, y por las que el autor no ha podido tener acceso a muchas de ellas que se tratan teóricamente y, de aquellas que se exponen prácticamente, parten de premisas extrapolables a su actividad pero en ningún caso exactas, para precisamente preservar la confidencialidad.

Abstract

This Master's Thesis aims to address a phenomenon as common as controversial, such as Transfer Pricing, and the implications that it may have from an auditing perspective.

To do so, it will be necessary first to explain what transfer prices are and where these types of transactions arise, i.e., between related parties, as well as the normative and legal framework in which they are based. The author will detail the main valuation criteria in transactions between related parties, as these criteria ultimately form the basis on which such transactions should be valued for the purpose of proper market valuation. These criteria could also implicitly reflect other accounting operations, such as equity contributions or dividends.

Next, all aspects surrounding transfer pricing will be analysed in depth: from their informative level, focusing on their accounting and financial implications, as well as the legal obligations that companies have in this field, through internal and official models that must be presented.

Finally, in accordance with the Master's in Auditing, the author will conclude the paper by delving into the auditor's work: the implications it has in the proper identification of these transfer prices

and the impact it can have on an audit, for which the author will ultimately encapsulate all their work in the Audit Report. From the author's personal context, it can be concluded that the subject of study is of high importance not only for Tax Administrations but also for businesses. Proof of this is the high level of confidentiality with which these transactions are handled. The author has not been able to access many of these transactions in theory, and those that are practically discussed are based on premises that can be extrapolated to their activities but are never exact, precisely to preserve confidentiality.

ÍNDICE DE CONTENIDO

0.- Motivación y objetivos	4
1.- Partes vinculadas y Precios de Transferencia	5
2.- Operaciones vinculadas: Precios de transferencia	7
2.0.1.- Análisis de comparabilidad	9
2.0.2.- Documentación de las operaciones	11
Caso A.- Documentación Específica del Grupo o Master File	13
Caso B.- Documentación específica del contribuyente o Local File.....	17
Caso C.- Modelo 232.....	20
Caso D.- Informe por país	21
2.1.- Impacto financiero, contable y fiscal de los precios de transferencia.....	22
2.1.1.- Términos contractuales.....	23
2.1.2.- Análisis funcional.....	23
2.1.3.- Características de los bienes o servicios	23
2.1.4.- Circunstancias económicas.....	23
2.1.5.- Estrategias empresariales.....	24
2.1.6.- Otros casos: Operaciones triangulares	25
2.2.- Precios de transferencia y principales operaciones con vinculadas	25
2.2.1.- Transacciones con materias primas	25
2.2.2.- Management fees.....	26
2.2.3.- Cash pooling	27
2.2.4.- Préstamos intragrupo.....	28
2.3.- Precios de transferencia y consolidación fiscal.....	29
2.4.- Precios de transferencia y acuerdos de reparto de costes	31
Caso E.- Acuerdo de Reparto de Costes (ARC) con pago compensatorio.....	34
2.5.- Precios de transferencia y valoración en aduana	36
2.6.- Precios de transferencia y operaciones de reestructuración empresarial	38
2.7.- Operaciones intragrupo de bajo valor añadido	41
2.7.1.- Prestación efectiva del servicio.....	42
2.7.2.- Determinación de la valoración de plena competencia	43
3.- Transfer pricing y APAs (Advance Pricing Agreement)	44
4.- Auditoría y Precios de Transferencia.....	47
Caso F.- Informe de Auditoría	50
5.- Conclusiones.....	55
Bibliografía citada	58

0.- Motivación y objetivos

Este Trabajo de Fin de Máster (TFM) nace con el objetivo de dar a conocer un fenómeno de actualidad que es un tema objeto de un constante análisis y debate tanto en el ámbito académico como profesional, por las distintas implicaciones que tiene, entre otros, desde el punto de vista contable y fiscal.

De esta manera, se busca conocer cuál es la operativa detrás de este tipo de transacciones. Se trata de un tipo de transacciones que funcionan al margen de las leyes normales de mercado, ya que las mismas se realizarían en conveniencia de las partes vinculadas, que se beneficiarían de, dada la vinculación existente entre ellas, participar en condiciones más favorables frente a operaciones similares que se realizarían entre partes independientes, en condiciones normales de mercado.

De este modo, se pretende realizar una revisión a las distintas operativas detrás de este fenómeno, para entender por qué se hacen, e incluso qué pretenden conseguir, vinculando en su caso ejemplos reales de estas prácticas, que tendrán que ver en este caso con la entidad en la que he realizado las prácticas, y que se considerará como una empresa tipo dedicada a la fabricación de electrodomésticos. No obstante, esta empresa servida a modo de ejemplo no constituye por sí misma una extrapolación de todas las empresas, por lo que ciertos aspectos y áreas deberán explicarse y ejemplificarse con empresas de otros sectores que describan mejor su realidad, cuestión también tenida en cuenta en la realización de este proyecto: Su particularidad, hace que cada área objeto de análisis se pueda tratar de una manera distinta según el tipo de empresa.

Teniendo en cuenta el enfoque de auditoría del proyecto, se cerrará el círculo de este trabajo haciendo referencia al papel del auditor en los precios de transferencia. De este modo, aunque desconocido para el autor al no haber realizado las prácticas en el campo de la auditoría, se pretende poner el enfoque en sus actuaciones, así como a los riesgos a los que podría enfrentarse, y las decisiones tomadas para finalizar la auditoría de esta área con éxito.

El autor, con la intención de que el lector pueda tener una mejor comprensión sobre tal complejo campo, expone una serie de casos prácticos a modo de ejemplo sobre las transacciones que se dan en el contexto de operaciones entre partes vinculadas. Dichos casos se basan en la información proporcionada por la empresa objeto de estudio, y se han establecido contextos comparables pero no exactos a su realidad con el fin de preservar la confidencialidad de la entidad que ha facilitado el estudio.

1.- Partes vinculadas y Precios de Transferencia

Las transacciones entre partes vinculadas se han erigido como uno de los principales temas a abordar desde el punto de vista contable, fiscal, e incluso desde la auditoría, dado el impacto que tienen y, en ocasiones, dada la complejidad de su valoración por los entramados internos que suelen sujetar este tipo de operaciones. Tanto es así que incluso los precios de transacción reciben su propia denominación: ***Transfer Pricing o Precios de Transferencia***. En pocas palabras, y de acuerdo con Hernández y Justo (2012), podríamos definirlos como aquellos precios fijados en las transacciones realizadas entre partes vinculadas. Pero la determinación de dicho valor no es más que el final del trayecto de todo un análisis exhaustivo de las operaciones.

Como decíamos en las primeras líneas, dichos precios tienen su impacto contable y fiscal, por lo que resulta preciso detallar las diferentes definiciones que se le da a las partes vinculadas desde estos dos prismas.

Desde el **punto de vista contable**, en la Tercera Parte del PGC, de Cuentas Anuales, I. 15ª Partes vinculadas, define como parte vinculada a aquella o aquellas que pueden actuar *“en concierto, ejerce o tiene la posibilidad de ejercer directa o indirectamente o en virtud de pactos o acuerdos entre accionistas o partícipes, el control sobre otra o una influencia significativa en la toma de decisiones financieras y de explotación de la otra”*. Tendrán asimismo la consideración de partes vinculadas, entre otras:

- Aquellas que formen grupo, asociación o multigrupo.
- Personas físicas, así como familiares cercanos, que puedan ejercer una influencia significativa al poseer, de manera directa o indirecta, cierta representación en los derechos de voto de la entidad participada o en la dominante.
- Personal de gran relevancia en la entidad o en la dominante, así como sus familiares cercanos, de manera directa o indirecta, incluyendo tanto a administradores como directivos, y que puedan ejercer una influencia significativa.

En cuanto a familiares cercanos o próximos, dicho Plan los distingue como:

- Cónyuge o persona de mismo carácter de afectividad.
- Ascendientes, descendientes, hermanos y respectivos cónyuges.
- Ascendientes, descendientes y hermanos del cónyuge.

- Personas a su cargo o a cargo del cónyuge.

Desde el **aspecto fiscal**, la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (en adelante LIS) y, en concreto, el artículo 18.2., determina las personas o entidades vinculadas como:

- Una entidad y sus socios o partícipes.
- Una entidad y sus consejeros o administradores, excepto para determinados casos.
- Entidades que formen parte de un grupo.
- Una entidad y su participada en al menos el 25% de su capital.
- Dos entidades en las que los socios, partícipes o cónyuges participen en al menos el 25% del capital, y les una relación hasta el tercer grado.
- Una entidad residente en España y con establecimiento permanente en cualquier territorio en el extranjero.

Desde la perspectiva de la **auditoría**, la **NIA 550** define parte vinculada:

- Como una persona o entidad que tiene control o influencia significativa sobre la entidad que prepara la información financiera, ya sea de manera directa o indirecta.
- Otra entidad que ejerce control o influencia significativa sobre la sociedad que prepara la información financiera, ya sea de manera directa o indirecta.
- Otra entidad que, de manera conjunta con la entidad que prepara la información financiera, está asimismo bajo control común de otra. Dicha vinculación puede venir por derechos de propiedad; propietarios que sean familiares próximos; personal relevante de la dirección, compartido.

Para entender la magnitud de las partes vinculadas y su papel en los Precios de transferencia, nos basaremos en la Nota de prensa publicada por la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) en relación con el Informe por País de 2020. En aquel año, únicamente 126 filiales cuya matriz era española presentaron el informe, aunque solo ellas presentaban un Importe Neto de la Cifra de Negocios (INCEN) mundial de 759.300 millones de euros.

Entre otros aspectos, la AEAT destaca que las multinacionales españolas declaran en torno a un 54% de su facturación mundial, si bien el beneficio se reduce al 39%, y el impuesto pagado al 34%. Varios son los motivos que pueden llevar a las entidades a la adopción de

prácticas que erosionen las Bases Imponibles. En ese sentido, la Administración Fiscal española es uno de los países que ha alineado su política normativa tributaria con las Directrices de la OCDE, que da forma en las Acciones BEPS 8 a 13, y donde a través de los siguientes apartados daremos explicación a algunos de los casos a los que deben enfrentarse las Administraciones Tributarias.

2.- Operaciones vinculadas: Precios de transferencia

Normalmente, cuando dos entidades independientes establecen relaciones comerciales, se espera de ellas que actúen poniendo en común los intereses de ambas, y cerrando un acuerdo que beneficie a ambas partes. Ello supone la actuación de las fuerzas del mercado. Sin embargo, cuando la misma relación comercial se da entre entidades pertenecientes a un mismo grupo, puede que estas fuerzas no determinen la transacción final. Es aquí donde tienen lugar los precios de transferencia. De acuerdo con las directrices de la OCDE (2017), varios son los métodos que pueden aplicarse para obtener el precio de plena competencia, y el método escogido será aquel que mejor represente la valoración del caso particular. El primer grupo es el conocido como **métodos tradicionales**:

- **Método del precio libre comparable.** Bajo este método, se compara el precio del bien prestado o servicio ofrecido con el valor de un homólogo en condiciones similares si se tratara de una transacción entre partes independientes, teniendo en cuenta además posibles ajustes que debieran realizarse en caso de ser necesarios para obtener esa equivalencia. En nuestro caso de estudio, una **Sociedad X**, dedicada a la fabricación de electrodomésticos, vende lavadoras a distribuidores independientes por un precio de 400€, y al mismo tiempo, vende el mismo producto a empresas asociadas que funcionan como puntos de distribución por importe de 300€. El análisis se podría centrar, por ejemplo, en un estudio de mercado de productos similares sobre la incidencia del precio en ventas a distribuidores asociados y a terceros.
- **Método del coste incrementado.** Con este método, la práctica habitual consiste en añadir al coste de producción o su precio de adquisición el margen normal en operaciones entre partes independientes. Por normal entendemos un margen recurrente, habitual en este tipo de transacciones. En caso de no determinarse por esa vía, el margen podría obtenerse de aquel que determinen transacciones realizadas entre partes independientes, teniendo en cuenta además posibles ajustes para obtener la equivalencia. En nuestro caso, la **Sociedad X** vende sus productos a través de una vinculada Y, mientras que otras sociedades de la competencia se caracterizan por vender a terceros independientes. El margen de ventas de X es de un 15%, mientras que el de otras entidades se sitúa en torno al 12%, ya que X no incorpora los costes de venta como gastos de explotación, mientras que las otras entidades sí lo hacen, por lo que cabría realizar un ajuste.

- **Método del precio de reventa.** En estas operaciones, lo que se busca es obtener el margen que aplica una de las partes al revender dicho bien o servicio, comparándolo con el margen de operaciones similares en condiciones de mercado y, como en los anteriores métodos, realizando los correspondientes ajustes en caso de resultar necesario. Como ejemplo, nuestra **Sociedad X** tiene una filial en un país tercero que actúa como punto de distribución, y al que se le exige como condición contractual la venta exclusiva de su producto, a la vez que mantiene relaciones comerciales con otros distribuidores localizados en el mismo país tercero. La empresa filial revende el producto a 400 u.m., y el margen obtenido se sitúa en el 25%. Por lo tanto, en aplicación del precio de reventa, tendríamos:

Precio de reventa: 400 u.m.

Margen sobre reventa: 25%

Precio de transferencia: $400 * (1 - 0.25) = 300$ u.m.

Por otro lado, el segundo grupo es el conocido como **métodos basados en el resultado**:

- **Método de distribución del resultado.** Si una entidad realiza una o varias transacciones de forma conjunta, dicho método busca asignar a dicha entidad la parte correspondiente del resultado común incluido. Para el caso de estudio, no hemos obtenido ninguna referencia sobre valoraciones bajo este método.
- **Método del margen neto del conjunto de operaciones.** Se asigna al resultado neto a la entidad vinculada derivado de dicha transacción. El resultado, se calculará sobre cualquier magnitud que pueda reflejar fielmente las equivalencias con transacciones realizadas entre partes independientes. Algunas de las magnitudes, que se consideran en la Ley del Impuesto sobre Sociedades (Art. 18.4.e)), pueden ser los costes o ventas. Para el caso de estudio, no hemos obtenido ninguna referencia sobre valoraciones bajo este método.

Si acudimos al Plan General de Contabilidad (PGC, en adelante) de 2007, en la NRV 21ª, se recoge que, con carácter general, las operaciones intragrupo deben reconocerse contablemente a su Valor Razonable, y que, si el precio difiere de dicho valor razonable, la diferencia deberá reconocerse atendiendo a la realidad de la operación. En nuestro caso de estudio, y en línea con el ejemplo expuesto en el Método del Precio Libre Comparable, que la **Sociedad X** venda lavadoras a distribuidores independientes a 400€ la unidad, mientras que el mismo producto lo vende a 300€ a distribuidores asociados (comparable interno). Por lo tanto, cabría ajustar dicha valoración al precio de mercado. De acuerdo con un estudio publicado por Deloitte en materia de valoración de Precios de Transferencia (2018), existen varios tipos de ajustes:

- **Ajuste voluntario.** Es el realizado por el propio contribuyente antes de la presentación de la declaración anual.
- **Ajuste primario.** Se realizan para situarse en coherencia con el principio de plena competencia, modificando los ingresos o las deducciones. Puede ser autodeterminado, si lo realiza el propio contribuyente, o determinado, si lo realiza la Administración Tributaria.
- **Ajuste secundario.** De acuerdo con el Manual Práctico de Precios de Transferencia para países en desarrollo de la ONU (2021), los ajustes secundarios derivan de transacciones secundarias, que son transacciones derivadas de los ajustes primarios. Estos ajustes pueden suponer el reconocimiento de dividendos, de aportaciones de capital o de préstamos implícitos.

La 3ª Parte, Cuentas Anuales. II. 23. Operaciones con partes vinculadas del PGC, versa sobre el contenido de la Memoria Normal relativo a las partes vinculadas. Dicho apartado indica que se debe hacer constar información, de manera separada, sobre: Entidad dominante y filiales del grupo; Negocios conjuntos; Empresas asociadas; Empresas en los que se tiene control conjunto o influencia significativa; Personal clave de la empresa; Otras partes vinculadas. Además, la Memoria debe reflejar la naturaleza de las transacciones, los métodos de valoración seguidos y puesta en relación con transacciones equivalentes hacia terceros independientes; valoración de las operaciones; resultados originados en las transacciones; saldos intragrupo; compraventa de inmovilizado e intangibles; arrendamiento financiero, entre otras; remuneración del personal de alta dirección; conflictos de interés. En lo que respecta al contenido de la Memoria abreviada, todos los puntos se mantienen, con excepción del último, sobre información de conflictos de intereses. En nuestra **Sociedad X** de ejemplo, podemos encontrar la información relativa a las Operaciones con partes vinculadas en la Nota 33 de la Memoria, que dice *“Todas las transacciones con entidades vinculadas se realizaron bajo aplicación del principio de plena competencia”*.

2.0.1.- Análisis de comparabilidad

Cuando se busca determinar cuál sería el precio considerado como de mercado, resulta necesario por tanto establecer las hipótesis de cómo actuarían entidades en condiciones de independencia mutua. Ese es el sentido del análisis de comparabilidad: determinar si una transacción vinculada tiene su equivalencia en una transacción independiente.

La OCDE en sus Directrices (2019), establece una serie de pasos para efectuar el análisis de comparabilidad y que, si bien suelen ser la norma en el mundo real, no constituye un procedimiento obligatorio de aplicación, sino que las entidades o las propias Administraciones Tributarias pueden llevar a cabo procedimientos alternativos si éstos

resultan igualmente comparables. Se trata de un conjunto de nueve pasos que definimos a continuación.

- **Paso 01.-** Determinación de los años concluidos en el análisis.
- **Paso 02.-** Análisis de las circunstancias de la entidad objeto de análisis.
- **Paso 03.-** Identificación y conceptualización de la operación efectivamente realizada, del método de valoración más oportuno, del indicador de comparabilidad, y otros factores a tener en cuenta.
- **Paso 04.-** Revisión de comparables internos existentes, si los hay.
- **Paso 05.-** Identificación de fuentes externas de comparación.
- **Paso 06.-** Selección del método de valoración más adecuado, del indicador de comparabilidad.
- **Paso 07.-** Identificación de comparables potenciales. Ello implica considerar las circunstancias que harían que una operación no vinculada fuera comparable.
- **Paso 08.-** Determinación de los ajustes de comparabilidad.
- **Paso 09.-** Remuneración de plena competencia.

También define el conjunto de las circunstancias del contribuyente como un “análisis del sector y de los factores económicos y referidos a la competencia y a la regulación, así como de otros elementos que afecten al contribuyente y su entorno”. Este análisis es el que sirve de base para la determinación de la circunstancia vinculada, e incluso de la no vinculada. De hecho, el análisis ideal implicaría un estudio individualizado de cada caso, pero la realidad hace necesaria la distinción entre casos individuales y combinados. El caso de análisis combinado se puede dar cuando una misma entidad vende una cartera de productos, a través de la cual obtendrá un beneficio mayor que operando con un solo producto. En el caso de la **Sociedad X**, un ejemplo podría ser que vendiera cafeteras, y también cápsulas de café para su funcionamiento.

Para determinar qué método de valoración es más apropiado en la transacción concreta, es necesario establecer un indicador financiero a través del cual se evaluarán las circunstancias de comparabilidad. Normalmente, éste será el margen sobre costes o margen bruto. En cuanto a los comparables, los podemos encontrar de dos tipos; **comparables internos**, cuando una parte vinculada y otra independiente realizan la misma transacción; **comparable externo**, que implica la concurrencia de la transacción entre partes independientes. En tal caso, las bases de datos suelen ser el principal apoyo de donde extraer la información. En la actualidad se da cobertura tanto a análisis cualitativos como cuantitativos. Por citar algunos de los métodos cuantitativos que expone la OCDE (2017):

- **Criterios vinculados al tamaño de la empresa.** Determinado a través del volumen de ventas, número de empleados, o volumen de activos.
- **Criterios relacionados con el valor de las existencias.**

- **Criterios relacionados con la valoración de los intangibles.**

Lo normal al aplicar los enfoques de comparabilidad es que nos encontremos un conjunto de valores que, en cualquier caso, determinarían la comparabilidad de la operación. Ello hace que el precio de plena competencia se mueva en torno a un rango de valores, por lo que el ajuste procederá realizarse por tanto cuando el precio de la transacción se encuentre fuera del rango. La elección del punto más apropiado dentro del rango puede establecerse a través de criterios como la mediana o la media ponderada. Lo ideal además resultaría que las operaciones descritas como comparables se realizaran en horizontes temporales similares a los de la operación analizada, porque implicarían la realización de una transacción independiente en circunstancias similares. En la práctica, las entidades suelen documentar una serie de operaciones intragrupo en distintos momentos temporales, por lo que es común encontrar información de otros años, o incluso de circunstancias económicas distintas (por ejemplo, crisis económicas). Dado que los dosieres de los métodos de valoración y análisis de comparabilidad tienen un carácter confidencial, nos ha supuesto una limitación al alcance acceder a ellos para ejemplificar cómo actuaría la **Sociedad X**.

2.0.2.- Documentación de las operaciones

Por su elevado interés, las transacciones entre empresas vinculadas han acaparado la atención de las Administraciones Tributarias, y prueba de ello eran las declaraciones informativas que debían presentar, en el Modelo 200, aquellas entidades que estuvieran afectadas. Tal como describe la **Orden HFP/816/2017, de 28 de agosto**, por el que se aprueba el Modelo 232, a partir del 1 de enero de 2016 nace un nuevo modelo que, en pocas palabras, extrae los cuadros informativos relativos a dichas transacciones del Modelo 200, para crear uno específico. Dicho modelo tendrá un carácter anual, y su periodicidad prevista de presentación se prevé hasta el 30 de noviembre de cada año, tal como establece la Agencia Estatal de Administración Tributaria o AEAT¹.

De acuerdo con el **Art. 13 del Real Decreto 634/2015, de 10 de julio**, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, las entidades deberán aportar **Información país por país** sobre este tipo de transacciones. En este sentido, la legislación española, recogiendo las Directrices dictadas por la OCDE en materia de precios de transferencia, prevé que las entidades afectadas por este tipo de transacciones presenten tres tipos de información:

¹ <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/todas-gestiones/impuestos-tasas/declaraciones-informativas/modelo-232-declaraciones-territorios-calificados-fiscales/plazos-presentacion.html>

- **Master File o documentación del grupo (art 15 RIS).** En él se encuentra toda la documentación en materia de precios de transferencia relativa al grupo al que pertenece el contribuyente. En ella, y tal como se recoge en el Caso A que sirve de ejemplo ilustrativo, se recoge información relativa a la estructura y organización del grupo, a las actividades que desarrolla, de los activos intangibles que posee, la situación fiscal del grupo o de su actividad financiera, entre otras cuestiones. Resulta exigible su presentación para aquellos grupos con un INCN superior a 45 millones de euros.
- **Local File o documentación específica del contribuyente (art. 16 RIS).** En él, deberán documentarse las operaciones vinculadas desde su individualidad, así como información económica-financiera de esta entidad, entre otras cuestiones. En el Caso B encontraremos un ejemplo ilustrativo de cómo se redactaría un Local File. Los establecimientos permanentes de entidades no residentes en España también deberán aportar esta documentación. En el caso de que la sociedad tenga un INCN inferior a 45 millones de euros, se permitirá la presentación del modelo simplificado.
- **Informe país por país (art. 14 RIS).** Resulta exigible a las entidades identificadas en el artículo 13 del citado reglamento, cuando el INCN del grupo sea superior a 750 millones de euros en el periodo impositivo anterior. En el caso D, veremos un ejemplo práctico del Informe.

La OCDE recomienda mantener la información actualizada con cierta periodicidad, generalmente de manera anual en el caso del Master File, Local File y el Informe por país. En cuanto a los comparables, el organismo recomienda su revisión cada tres años, si la información no varía de forma significativa, aunque las ratios financieras en los que se base para determinar el precio de plena competencia sí deben revisarse cada año. El idioma utilizado en los procedimientos de la Administración General del Estado ha de ser el castellano. No obstante, de acuerdo con las conclusiones del Foro de Grandes Empresas de la AEAT, con el fin de evitar un sobre coste derivado de la traducción de los documentos oficiales, estas entidades pueden hacer uso de un idioma distinto del reconocido oficialmente en el país de declaración, siempre que sea de uso común, normalmente el inglés.

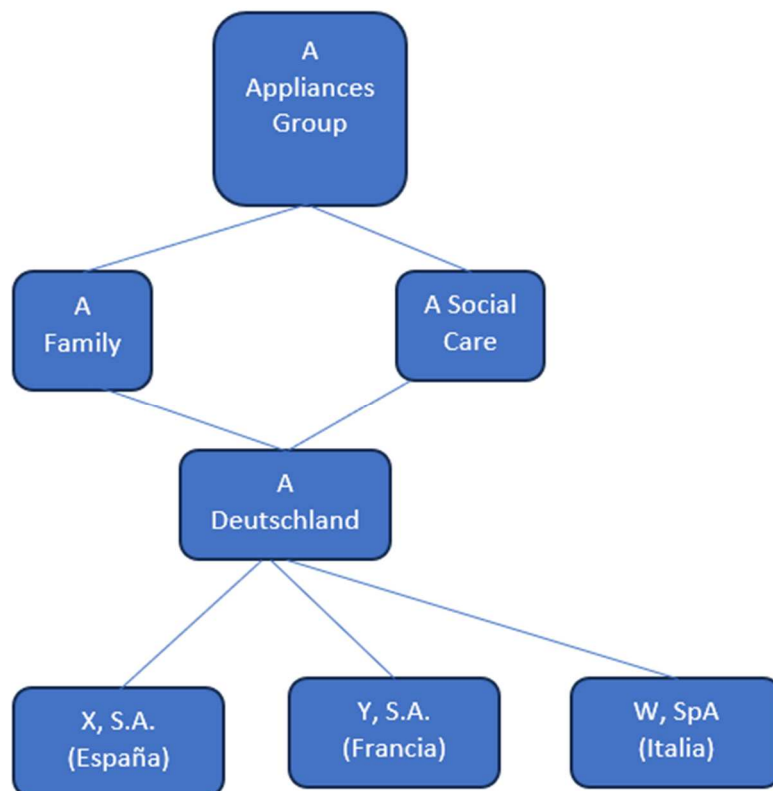
Si bien las entidades que superan los umbrales anteriormente citados están sometidas a una serie de obligaciones formales en materia de documentación, la AEAT permite que una transacción no sea detallada en el Modelo 200 del IS si no supera el valor de 100.000€, entendido sobre una misma entidad o persona vinculada, en el conjunto de operaciones del mismo tipo, y siguiendo el mismo método de valoración. Por ejemplo, si la **Sociedad X**, con residencia fiscal en España, realiza unas determinadas transacciones de compraventa de producto terminado con la empresa Y, con residencia en Francia, y éstas no superan los 100.000€, además de las condiciones anteriores, no tendría la obligación de detallarlas en el Modelo 200.

Caso A.- Documentación Específica del Grupo o Master File

1.- DESCRIPCIÓN GENERAL DEL GRUPO

La **Sociedad X** es una sociedad dedicada a la fabricación de electrodomésticos con sede en Zaragoza. Fundada en 1947 bajo la marca local Xana Electrodomésticos, desde sus inicios se ha caracterizado por una relación de cercanía no solo hacia los consumidores, sino hacia la sociedad en general. El gran éxito de la marca culminó en los años 90, década en la que fue adquirida por la sociedad alemana A Deutschland AG, y que supondría el inicio de su trayectoria bajo el paraguas del grupo A Appliances Group. El grupo A Appliances Group fue constituido en 1980 en Munich, con la creación de la empresa familiar A Deutschland AG. La rápida expansión de la empresa en el sector de los electrodomésticos comportó su presencia en hasta 12 países en Europa, y en la actualidad el grupo cuenta con presencia en los 5 continentes, a través de diversos puntos de distribución, fabricación o de servicios técnicos de reparación. En la actualidad, el plan estratégico del grupo contempla potenciar su presencia en el mercado chino, a través de nuevos puntos de distribución que acerquen la oferta a la demanda actual del mercado asiático.

El grupo está formado por la sociedad matriz A Deutschland AG. La estructura accionarial está compuesta por el 51% perteneciente a la familia A, y el 49% restante perteneciente a la fundación A Social Care, fundada por la familia A. Todas las entidades filiales están participadas en su totalidad por A Deutschland.



El grupo está exclusivamente especializado en la fabricación de electrodomésticos. Aun así, la expansión del grupo ha motivado la presencia en otras áreas, que incluyen los servicios técnicos oficiales de reparación, que consisten en puntos centrales distribuidos en cada continente donde se llevan a cabo las reparaciones para ese mercado geográfico. Otros servicios incluyen los puntos de logística y distribución de los aparatos producidos; los centros de I+D, que se encuentran repartidos en Alemania, Brasil, China y USA.

Participamos en todas las actividades de la cadena de valor del producto, y ello nos facilita la fabricación de productos con altos estándares de calidad.

Los principales mercados en los que tenemos mayor fuerza de ventas se encuentran en Europa y Asia, y más concretamente en Europa Central y China. Es en este último, donde el plan estratégico del grupo prevé potenciar su presencia dada la creciente demanda de electrodomésticos. Respecto al ejercicio anterior, el grupo ha adquirido dos entidades escindidas del grupo B, dedicadas a la distribución, E AG y F PLC, a través de las cuales aumentará sus puntos de distribución de aparatos electrodomésticos.

2.- Descripción de funciones y riesgos en materia de precios de transferencia

A Deutschland AG es la sociedad matriz que, además de ejercer las funciones principales de fabricación de electrodomésticos, constituye el punto central de distribución para el mercado europeo y de servicios de I+D. En esta última área, externaliza algunas funciones de investigación con la sociedad Y, que se centra especialmente en los electrodomésticos de lavado y secado, y hornos.

La sociedad filial H, con sede en India, se constituyó en 2015 como un centro de servicios compartidos. En ella, se realizan las funciones de coordinación logística para cada mercado geográfico, de recursos humanos y de IT. Además, este centro trabaja de manera conjunta con las filiales en materias aduaneras e impositivas, que aseguren una correcta coordinación de las actividades que este centro realiza, mediante la proporción de información.

Los puntos de distribución se han localizado en los puntos centrales de cada mercado geográfico. Así, en el mercado europeo localizamos el centro logístico en A Deutschland AG, en Alemania; R China Logistics, en China; T Brasil Distribuição, en Brasil; y U Appliance Logistics PLC, en USA. Estos puntos actúan, además de como puntos locales, de puntos con carácter central que aseguren el suministro a cada filial de su mercado en caso de roturas de stock.

El Grupo actualmente se encuentra inmerso en las áreas de investigación y calidad. La aparición de una nueva demanda requiere la alineación con principios que aseguren la calidad del aparato al mismo tiempo de ser respetuosos con el medio ambiente. Por ello, desde el Grupo se ha adoptado una política de residuos cero en la que se trabaja por la consecución de aparatos que tengan el menor impacto posible en el medio ambiente, y reducir la huella de carbono. En estos últimos 5 años, se ha avanzado en la inclusión de material reciclable en los aparatos en el proceso de producción, y fruto de ello es la política de producción circular seguida por las filiales. Así, los aparatos que ya no sirvan para su uso pueden ser llevados a los servicios oficiales de reparación, quienes se encargarán de trasladarlos a los puntos de distribución para extraer los componentes que puedan ser reciclados en la consecución de los nuevos aparatos. De esta manera, se reducen los costes al tiempo que se le da una nueva vida útil a los materiales, reduciendo la huella de carbono.

Los Estados Financieros Consolidados del Grupo muestran la buena salud financiera de la que goza A Appliances Group. La principal característica del Grupo reside en la financiación intragrupo. Esta política, incrementada en los últimos años, aprovecha las sinergias generadas dentro de las entidades con políticas competitivas con otras formas de financiación que se encuentran en el mercado, si bien se encuentran alineadas con los principios de plena competencia en materia de precios de transferencia. Esta política de financiación ha permitido reducir la financiación con aquellas entidades externas que supusieran un coste de financiación mayor que en la actualidad. Además, desde el Grupo se está trabajando en los últimos años en la instauración de una política de financiación interna en la que cada sociedad filial, en base a resultados históricos, fije un porcentaje fijo o variable de no distribución de resultados, de manera que se fomente la expansión a niveles internos de cada sociedad, para depender, cada vez menos, de fuentes ajenas de financiación.

En materia de precios de transferencia, recientemente la **Sociedad X**, S.A., con sede en España, constituyó un Acuerdo de Valoración con la AEAT en base a unos Acuerdos de Reparto de Costes (ARC) sobre la creación de un nuevo intangible, en los que se está trabajando conjuntamente con los puntos de I+D del Grupo. Se trata de un intangible relativamente nuevo, de los que apenas existen comparables externos, y la consulta de valoración reside en la asunción de control y riesgos de cada entidad en la vinculación contractual. X aportará un 15% de su plantilla del Departamento de Ingeniería del producto, que también seguirá realizando las funciones propias de su Departamento, para aportar sus conocimientos a los centros de I+D de cómo desarrollar el prototipo base del nuevo intangible que se quiere conseguir. El Acuerdo de Valoración ha finalizado satisfactoriamente tanto para la AEAT como para la sociedad, alineándose con los principios de plena competencia en materia de precios de transferencia.

En la Nota 33 de la Memoria de los Estados Financieros Consolidados del Grupo, se recoge de manera simplificada, en millones de euros, las principales operaciones entre las entidades que componen el Grupo y su variación respecto del ejercicio pasado.

	Compra de materias primas	Préstamos intragrupo	Investigación y Desarrollo (I+D)	Otros (servicios de IT)
2022	400	375	120	50
2021	415	250	110	35

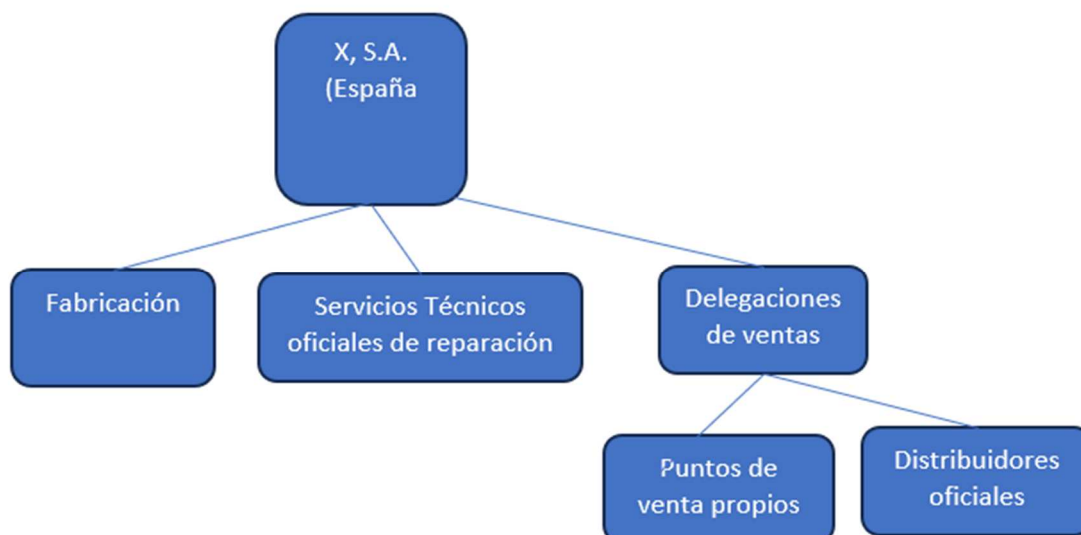
De ellos, el 55% de las transacciones se localizan en el segmento europeo del Grupo, si bien se ha reducido con respecto al anterior ejercicio en casi un 8% por la política de financiación intragrupo entre todas las entidades que conforman el grupo, y también por el incremento de actividad en el centro de servicios compartidos localizado en India.

Caso B.- Documentación específica del contribuyente o Local File

Entidad local

La **Sociedad X**, S.A. es una sociedad participada al 100% por A Deutschland AG, sociedad matriz, que se estructura por la Persona 0, que actúa como CEO de la filial; Persona 1 como CFO; Persona 2, como CPO, y Persona 3 como CSO. Además, el departamento financiero, contable, de tesorería y fiscal dependen directamente del CFO; el departamento de compras y proveedores, así como el Departamento de Ingeniería del producto dependen del CPO; y el departamento de clientes y fuerza de ventas del CSO.

La entidad participó recientemente en un Acuerdo de Valoración con la AEAT en materia de precios de transferencia sobre un ARC constituido con los centros de I+D desarrollados en cada mercado geográfico, con el objetivo de la creación de un nuevo intangible. Al no existir comparables externos fiables, la entidad recurrió a la AEAT para la determinación concreta del control y riesgos asumidos en dicha vinculación. El acuerdo finalizó satisfactoriamente para las partes en la valoración del ARC.



Los principales competidores dentro de España se identifican con las marcas globales Electronic Appliances España, S.A., Global Home Solutions, S.A. y XYZ, S.A. Dichas sociedades representan, conjuntamente, 4 veces mayores niveles de ventas que otras entidades competidoras a nivel local, de las cuales destacaría Electrodomésticos Pepe, una de las entidades con mayor presencia a nivel nacional.

Operaciones vinculadas

- La entidad ha llevado a cabo una venta de aparatos electrodomésticos a Z PLC, con sede en Reino Unido, que comprendía el periodo de 2022. Dicho acuerdo se cerró con una tarificación del precio en un promedio de 450€ por unidad en la familia de los frigoríficos, y 375€ en hornos. Dichas tarifas llevan aparejadas una serie de cláusulas contractuales que establecen una serie de descuentos en futuras compras por objetivos, que residen en el volumen de ventas de Z, PLC de esos aparatos en el mercado anglosajón. El objetivo de este acuerdo es consolidar el liderazgo en su mercado a través de nuevos aparatos que se han fabricado en

España, y que tienen como objetivo central orientarse al sector de la hostelería, en creciente expansión en países como Irlanda por el turismo, y en Inglaterra por una mayor implantación de oferta culinaria, que está provocando la aparición de nuevos restaurantes, y la expansión de los ya existentes, así como hoteles o centros de ocio. La actual producción en Reino Unido se ha dedicado tradicionalmente al sector de las familias, a través de pequeños electrodomésticos, de la que es líder, por lo que se ha realizado un esfuerzo en consolidar su imagen hacia unos sectores en expansión, y de los que se prevé una fuerte entrada de competidores en el futuro.

El mercado europeo resulta bastante homogéneo en este tipo de productos, por lo que la valoración de estos aparatos en relación con circunstancias comparables externas se ha llevado a cabo mediante el Método del Precio Libre Comparable (CUP). Así, a través del análisis del benchmark se ha llegado a la conclusión de que el precio de venta se alinea con las Directrices en materia de precios de transferencia, sin registrar además cambios significativos respecto a periodos anteriores, puesto que el precio ha influido también respecto a fenómenos externos como la reciente inflación o la salida del Reino Unido de la Unión Europea, que hizo rebajar el valor de la libra esterlina.

- Se ha llevado a cabo la venta de una flota de transporte a la sociedad matriz A Deutschland AG, con sede en Alemania, con el objetivo de incrementar la flota correspondiente al centro de distribución compartido para el mercado europeo, reduciendo así la flota local. Dicha venta se ha formalizado bajo un contrato cuyo término de pago es al contado. Los elementos de transporte constan de 5 camiones y 2 semirremolques. Las fechas de matriculación de los elementos comprenden del 2019 al 2021, y apenas han tenido kilometraje. Entre otros riesgos, el vendedor, X, S.A., asume el riesgo de venta bajo condiciones de calidad, esto es, de certificado probatorio del buen estado de los vehículos (ITV o inspección en taller), así como otros gastos como pueden ser los de traspaso de titularidad del vehículo. Por su parte, la sociedad A asume el traslado del bien desde los almacenes de X, hasta el centro logístico de A.

Existe un indicador interno comparable de hace 2 años, cuando la entidad L, con sede en Argentina, vendió el 25% de su flota local al centro logístico P para el mercado latinoamericano, con sede en Brasil. Se ha observado que los elementos de transporte constituyen comparables fiables en el tiempo, y el precio de las transacciones presenta equivalencia ajustada por el nivel de precios del momento. A nivel externo, la compañía Electrodomésticos Pepe, constituyó en 2021 una sociedad filial y traspasó toda su flota de transporte desde la matriz a la sociedad filial, que operaba como centro logístico para toda España.

Dentro de otros mercados comparables, existen también los mercados de ocasión donde se puede establecer una analogía entre los precios de venta independientes, y vinculados. En ellos, distintos precios se observan según el contexto de kilometraje, MMA, tracción, espacio, entre otros aspectos, que permiten encontrar comparables fiables.

Para la comparación del elemento vendido se han tasado los elementos previamente, de los que la entidad aporta su justificación documental, y que concuerda con lo observado en otros mercados de segunda mano. Los vehículos han sido sometidos a una inspección para formalizar la compraventa.

El análisis de precios de transferencia sitúa el valor de los bienes dentro del rango de plena competencia. El bien, valorado en promedio en unos 35.000€ en el caso de los semirremolques, y 160.000€ en el caso de los camiones, se sitúan dentro de la mediana de precios para el mercado europeo de vehículos de segunda mano.

Información financiera

En el anexo X, se encuentran los Estados Financieros auditados de la sociedad contribuyente, así como cualquier información financiera que haya servido para el estudio de comparabilidad en la determinación de la valoración bajo el Método de Precio libre comparable. La transacción se ha llevado a cabo, entre otros aspectos, bajo un contexto económico similar al de otros comparables, ajustado su valor a efectos inflacionarios.

Caso C.- Modelo 232

ANEXO FORMATO ELECTRÓNICO



Agencia Tributaria
Teléfono: 901 33 55 33
www.agenciatributaria.es

**Declaración informativa
de operaciones vinculadas y de operaciones
y situaciones relacionadas con países o
territorios considerados paraísos fiscales.**

Modelo
232

Identificación (1)

NIF Entidad **A12345678** Apellidos y nombre o razón social **X, S.A.**

Devengo (2)

Ejercicio **2022**
Fecha de inicio del período impositivo **01.01.2022**
CNAE actividad principal **2751**

Declaración complementaria ☐
Nº de justificante de la declaración anterior

Información operaciones con personas o entidades vinculadas (art. 13.4 RIS) (3)

Declare separadamente las operaciones de ingreso o pago, sin efectuar compensaciones entre ellas aunque correspondan al mismo concepto. Se declararán las operaciones por persona o entidad vinculada que agrupen un determinado tipo de operación siempre que se haya utilizado el mismo método de valoración. Se incluirán en registros distintos las operaciones de distinto tipo y las operaciones del mismo tipo pero que utilicen métodos de valoración diferentes.

Persona o entidad vinculada: NIF	F/J	Apellidos y nombre / Razón social	Tipo vinculación (art. 18.2 LIS)	Código provincia/país	Tipo operación	Ingreso (I) / Pago (P)	Método valoración (art. 18.4 LIS)	Importe operación
FR124536891		Y, S.A.	Asociada	06		I	CUP	4.852.452
EN456319735		Z, PLC	Asociada	08		P	Reventa	4.852.452
IT0154203569		W, SpA	Asociada	12		I	Margen	4.852.452

Operaciones con personas o entidades vinculadas en caso de aplicación de la reducción de las rentas procedentes de determinados activos intangibles (art. 23 y DT 20ª LIS) (4)

Nº identificación de la matriz		Razón social (matriz)			
Declare separadamente por persona o entidad vinculada las rentas sobre las que se aplique la reducción.					
Persona o entidad vinculada: NIF	F/J	Apellidos y nombre / Razón social (persona o entidad vinculada)	Código provincia/país (art. 18.2 LIS)	Tipo vinculación	Importe operación
Persona o entidad vinculada: NIF	F/J	Apellidos y nombre / Razón social (persona o entidad vinculada)	Código provincia/país (art. 18.2 LIS)	Tipo vinculación	Importe operación
Persona o entidad vinculada: NIF	F/J	Apellidos y nombre / Razón social (persona o entidad vinculada)	Código provincia/país (art. 18.2 LIS)	Tipo vinculación	Importe operación

Operaciones y situaciones relacionadas con países o territorios considerados como paraísos fiscales (5)

Operaciones relacionadas con países o territorios considerados como paraísos fiscales

Descripción de la operación	Persona o entidad residente en país o territorio considerado como paraíso fiscal	F/J	Clave país/territorio	País o territorio considerado como paraíso fiscal	Importe

Tenencia de valores relacionados con países o territorios considerados como paraísos fiscales

Tipo	Entidad participada o emisora de los valores	País o territorio considerado como paraíso fiscal	Clave país/territorio	Valor de adquisición	% Particip.

Caso D.- Informe por país

ANEXO

Identificación de la entidad presentadora

Denominación social X, S.A.	NIF
Ciudad Zaragoza	

Condición por la que presenta el informe País por País: ⁽¹⁾

☐ Matriz art. 43. 10., 1º párrafo de la NFIS
☒ Entidad subrogada art. 43. 10., 3º párrafo de la NFIS
☐ Constitutiva Información completa, motivo art. 43. 10., 2º párrafo de la NFIS, letra a) No obligación a declarar jurisdicción de la entidad dominante
☐ Constitutiva Información completa, motivo art. 43. 10., 2º párrafo de la NFIS, letra b) No acuerdo con jurisdicción de la entidad dominante
☐ Constitutiva Información completa, motivo art. 43. 10., 2º párrafo de la NFIS, letra c) Incumplimientos jurisdicción de la entidad dominante
☐ Constitutiva Información completa, motivo art. 43. 10., 3º párrafo de la NFIS Constitutiva designada
☐ Constitutiva Información incompleta, motivo art. 43. 10., 2º párrafo de la NFIS, letra a) No obligación a declarar jurisdicción de la entidad dominante
☐ Constitutiva Información incompleta, motivo art. 43. 10., 2º párrafo de la NFIS, letra b) No acuerdo con jurisdicción de la entidad dominante
☐ Constitutiva Información incompleta, motivo art. 43. 10., 2º párrafo de la NFIS, letra c) Incumplimientos jurisdicción de la entidad dominante
☐ Constitutiva Información incompleta, motivo art. 43. 10., 3º párrafo de la NFIS Constitutiva designada

(1) La opción marcada debe coincidir con lo indicado en la Declaración del Modelo 231

Identificación del grupo

Denominación o nombre del grupo multinacional A Appliances Group	
Denominación social de la entidad matriz A Deutschland, AG	NIF a efectos fiscales de la entidad matriz DE145632810
País en el que reside Alemania	

Visión general del reparto de beneficios, impuestos y actividades económicas por jurisdicción fiscal

Jurisdicción fiscal	Ingresos			Beneficios/ (Pérdida) antes de Impuestos sobre sociedades	Impuesto sobre Sociedades ⁽²⁾ pagado (criterio caja)	Impuesto sobre Sociedades ⁽²⁾ devengado (año en curso)	Capital declarado	Resultados no distribuidos	Número de trabajadores	Activos tangibles distintos de tesorería e instrumentos equivalentes a tesorería
	Terceros	Entidad vinculada	Total							
	198.000.000	14.557.356	212.557.356	784.000	215.000	252.000	200.000	200.000	525	3.952.179

(2) Indíquese el Impuesto sobre Sociedades o, en su caso, el Impuesto sobre Beneficios análogo.

Lista de todas las Entidades Integrantes del grupo multinacional incluidas en cada agregación por jurisdicción fiscal

Jurisdicción fiscal	Entidades integrantes residentes en la jurisdicción fiscal	Jurisdicción fiscal de constitución u organización, si es distinta de la jurisdicción fiscal de residencia.	Principales(es) actividad(es) económica(s)												
			Investigación y desarrollo	Titularidad o gestión de propiedad intelectual	Compras o suministros	Fabricación o producción	Ventas, comercialización o distribución	Servicios de administración, gestión o apoyo	Prestación de servicios a entidades no asociadas	Finanzas internas del Grupo	Servicios financieros regulados	Seguros	Titularidad de acciones u otros instrumentos representativos de capital	Sin actividad	Otra (3)
	1. Y, SA	Francia	x												
	2.														
	3. Z, PLC	Reino Unido					x								
	1.														
	2.														
	3. W, SpA	Italia			x										

(3) Indíquese la naturaleza de la actividad de la Entidad Integrante en la sección "Información adicional".

Información adicional

Incluir de manera sucinta la información o explicaciones adicionales que se consideren necesarias o que faciliten la comprensión de la información preceptivamente consignada en el informe país por país

Concluiremos este apartado mencionando los problemas a los que se pueden enfrentar las entidades afectadas por este tipo de transacciones, y es que la falta de información, o información incorrecta, es sancionable ante la Administración Tributaria. Estos hechos se recogen en el **artículo 18.13 LIS**. Califica como grave cometer infracción tributaria derivada de información incompleta, errónea o falsa, y prevé las siguientes sanciones en consecuencia: Multa pecuniaria fija de 1.000€ por dato y 10.000€ por cada conjunto de datos, sobre cada una de las obligaciones de documentación, ya sea para el grupo o para cada entidad o persona como declarante.

Dicha sanción estará limitada por la menor entre:

- El 10% del importe de las operaciones sujetas al Impuesto sobre Sociedades, al IRPF o al IRNR del periodo impositivo correspondiente.
- El 1% del Importe Neto de la Cifra de Negocios (INCEN).

Por ejemplo, describamos un caso en que la **Sociedad X** tiene un INCEN de 1M€, las operaciones sujetas al IS, en conjunto, suponen 250mil€, y que ha presentado varios errores en la declaración informativa en el Modelo 232. El límite sería 10.000€, que se obtendría de:

$$1\% \text{INCEN: } 1\% \text{ de } 1.000.000 = 10.000\text{€}$$

$$10\% \text{ de } 250.000 = 25.000\text{€}$$

Si la Administración Tributaria detecta 4 errores, sin formar un conjunto de datos, se resolvería una sanción de 4.000€. Si hubiese una cantidad de errores tal que superase el límite previsto, la entidad sería sancionada con hasta 10.000€, que es el límite máximo sancionable para su caso particular.

Si Infracción < Límite máximo previsto: Sanción acorde a infracción

Si Infracción > Límite máximo sancionable previsto: Sanción acorde al límite

2.1.- Impacto financiero, contable y fiscal de los precios de transferencia

Los contratos celebrados entre partes vinculadas pueden influir en el traslado de beneficios hacia tributaciones más generosas, cuestión que la OCDE considera necesario tratar en aras de evitar prácticas fiscales fraudulentas. En ese sentido, el Organismo, a través de la sección D del capítulo I, establece los criterios que podrían fijar la comparabilidad entre transacciones.

2.1.1.- Términos contractuales

En el mundo real, la formalización de un contrato puede determinar qué empresa asume control y riesgos en la transacción, y en qué medida lo hace. Sin embargo, pueden existir otras condiciones no contractuales que especificaran la realidad de la operación. La OCDE las identifica por: funciones realizadas en el marco de la operación (control y asunción de riesgos); circunstancias económicas de las entidades y del sector en el que se encuentran; estrategias empresariales realizadas.

Sin embargo, podría ocurrir que las operaciones realizadas en la práctica difieran de lo acordado en contrato. La OCDE (2015) dictamina en ese sentido que el análisis de plena competencia debería actuar sobre la realidad efectiva de la operación. Otra realidad puede ser que nos encontremos ante una modificación de los términos contractuales. De acuerdo con la OCDE (2015), deberíamos prestar especial atención a si dichos cambios motivarían un acuerdo nuevo, o si por el contrario buscarían ajustarse a las prácticas reales de la operación. De nuevo, dado el carácter confidencial de los contratos celebrados entre empresas, no hemos podido acceder a la información que brindan y que hubiéramos podido ejemplificar.

2.1.2.- Análisis funcional

El análisis funcional busca determinar en qué sentido se está llevando a cabo la operación, es decir, cómo se están repartiendo los resultados derivados entre las partes implicadas, y si dichos resultados son coherentes con la asunción de riesgos y control de activos. La OCDE (2015) considera determinante poner el foco en la generación de valor del grupo, en cómo genera las sinergias y la relación de interdependencia entre las entidades.

2.1.3.- Características de los bienes o servicios

Tal como veremos en el apartado 2.2.1.-Transacciones con materias primas, las cualidades de los bienes o servicios facturados pueden determinar en gran medida si las circunstancias son comparables. Determinados aspectos como la calidad del bien, la apariencia física o el seguro de este, pueden determinar si dichos bienes se han facturado bajo principios de valoración dependientes.

2.1.4.- Circunstancias económicas

Si decíamos que cualquier circunstancia puede afectar al precio, algunos de esos factores tienen que ver con aspectos externos al bien o servicio. El precio puede ser diferente incluso en función del mercado geográfico, el sector de actividad, la competencia y concentración de clientes y proveedores, niveles de oferta y demanda, etc. Incluso debería tenerse en cuenta el impacto de los ciclos económicos sobre los precios, diferencias

sectoriales entre regiones, homogeneización de mercados geográficos o niveles socioeconómicos. Al final, la valoración del precio deberá adecuarse al entorno que lo rodea y que, en cierta medida, tiene influencia sobre él.

2.1.5.- Estrategias empresariales

Las estrategias empresariales también influyen en la determinación de los precios en el mercado. Así, empresas en circunstancias comparables pueden llevar a cabo investigaciones de mercado para lograr potenciar su presencia en él. En ese sentido, cabría esperar que la empresa realizara tal estrategia, incluso mermando los beneficios presentes, para conseguir unos mayores rendimientos futuros. Si tal caso no se cumple en materia de precios de transferencia, la realidad podría determinar una práctica diferente de la establecida, por lo que podría suponer un ajuste en el precio pactado.

Se ilustra un ejemplo de ARC con nuestra **Sociedad X**. Este ejemplo se ha elaborado a partir del caso práctico propuesto por el documento de la OCDE *Garantizar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor. Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios. Acciones 8 a 10 – Informes finales 2015*.

La **Sociedad X** e Y, ambas pertenecientes a un grupo multinacional cuya actividad principal es la fabricación de electrodomésticos, suscriben un acuerdo de reparto de costes. Dicho acuerdo tiene como fin último la obtención de un nuevo activo intangible. Por lo tanto, dicho ARC será considerado como de desarrollo. Ambas entidades aportan, entre otras cosas, tecnología y personal propio, y concluyen que los costes iniciales del acuerdo son los siguientes:

Costes incurridos por X (coste unitario)	200
Costes incurridos por Y (coste unitario)	175
Valor del intangible	225

Durante el año, la entidad X aporta 20 unidades de aparatos necesarios para la consecución del acuerdo, e Y hace lo propio con 45. La estructura de costes quedaría definida de esta manera:

Costes X	20*200 =	4000	33,68%
Costes Y	45*175 =	7875	66,32%
		<u>11875</u>	<u>100,00%</u>

Contribuciones de X	20*225 =	4500	30,77%
Contribuciones de Y	45* 225 =	10125	69,23%
		<hr/> 14625	<hr/> 100,00%

Dentro de las actividades de explotación del intangible, la **Sociedad X** e Y han consumido un 45% del mismo (45% de 14625 = 6581,25). En virtud del acuerdo, y en aplicación del principio de plena competencia, las contribuciones deben corresponderse con los beneficios esperados. En este caso, se debería ajustar al 45%, por lo que las entidades deberán aportar 8.043,75€, la diferencia (14.625-6.581,25). La **Sociedad X** ha aportado 4500, y la Y 10.125, por lo que será X quien deberá hacer un pago compensatorio de 3543,75€.

2.1.6.- Otros casos: Operaciones triangulares

En 2009, tuvo lugar una reunión del Foro Conjunto de la Unión Europea sobre Precios de Transferencia (FCPT) en la que se trataron diversos temas de la materia, entre ellos los relativos al comportamiento de estas transacciones en **operaciones triangulares**. El FCPT, llega a la conclusión sobre la necesidad de, en la medida de lo posible, establecer acuerdos entre las distintas administraciones fiscales para evitar la doble imposición. Otro de los procedimientos acordados es la determinación de Procedimientos de Acuerdos Previos sobre Precios, que de algún modo eviten situaciones de doble imposición, y que supongan un ajuste en materia de precios de transferencia en los casos triangulares exteriores.

2.2.- Precios de transferencia y principales operaciones con vinculadas

2.2.1.- Transacciones con materias primas

En nuestro caso de estudio, la **Sociedad X** vende mercancías a precio de coste a la empresa Y, vinculada del grupo, que vende posteriormente a un precio superior, digamos al de mercado. Por lo tanto, el grupo está obteniendo un beneficio por la venta al exterior. La particularidad de la transacción es que la empresa X tributa a un 30% y la empresa Y no lo hace, pues radica en un paraíso fiscal.

En este campo, las Directrices (2015), en base a experiencias previas, recogen revisiones a la Acción 10 en cuanto a la aplicación de los métodos de valoración, y afirman que el Método del Precio Libre Comparable puede ser un método eficaz para este tipo de transacciones, porque se entiende que las circunstancias comparables inmediatas basan su precio en las cotizaciones de materia prima, por lo que existe un precio real de mercado que se pueda establecer en el momento concreto de la transacción.

Sin embargo, no basta con atender al criterio de cotización de las materias primas para determinar que existe un comparable. Para que exista ese comparable externo, en caso de

las materias primas, las Directrices van más allá y explicitan que el bien incluso debe poseer características y cualidades físicas similares; condiciones contractuales; precio de la transacción; condiciones de entrega y seguros, entre otros. Además de dichas cualidades, la cotización debe ser comparable en el tiempo. En ese sentido, la Administración Tributaria debería considerar tal cotización a efectos de comprobaciones o actuaciones inspectoras. Sin embargo, si la entidad no es capaz de aportar la documentación acreditativa de dicha cotización, se tomaría como momento suplementario la fecha de envío de la mercancía. Bajo aplicación de este método de valoración, las asunciones de riesgos o activos controlados deberían dictaminar la distribución de los resultados, que deberían realizarse en función de la generación de valor, de acuerdo con un estudio de EY (2015) en relación con las transacciones de materias primas.

En materia documental, la OCDE establece la necesidad de documentar los hechos que se exponen a continuación, a fin de determinar si cumple con la aplicación del principio de plena competencia:

- Fórmulas utilizadas para la obtención del precio.
- Contratos con terceros.
- Primas o descuentos contractuales.
- Fecha de pacto del precio.
- Reflejo de la generación de valor.

2.2.2.- Management fees

Otro de los servicios que detalla la OCDE entre operaciones vinculadas son los servicios prestados en calidad de accionista. A este respecto, la OCDE alerta que no debe considerarse tal operación como un servicio intragrupo, puesto que una entidad independiente no llevaría a cabo tal operación, y los gastos del servicio por tanto se reconocerá en calidad de accionista. Algunos casos pueden ser:

- Costes de la sociedad matriz en materia contable. Por ejemplo, la sociedad matriz es A Deutschland AG e incurre en unos costes por realizar una auditoría a los Estados Financieros de la filial X, en interés de A Deutschland AG.
- Costes derivados de la gobernanza del grupo, como puedan ser de Gobierno Corporativo, Compliance, Control interno, etc.

La cuestión radica en si una entidad independiente llevaría a cabo tal operación o lo realizaría por sí misma, aunque tal y como alerta Cañabate (2021), las mismas entidades

multinacionales necesitan criterios conjuntos de actuación en determinados ámbitos para asegurar la eficiencia de la actuación del grupo, cuestión que debería ser tomada en cuenta por la OCDE.

2.2.3.- Cash pooling

En un intento de coordinar las funciones de tesorería, encontramos el concepto de *Cash Management*, que como define el Centre Metal·lúrgic Upmball (2002), se trata de un área de la entidad que funciona como “centro de movimientos monetarios, con independencia de su actividad económica”.

Dentro del *cash management*, nos centraremos en el Cash Pooling, que es el modelo de gestión de tesorería aplicado por la **Sociedad X** en nuestro caso de estudio. De acuerdo con las directrices de la OCDE en materia de gestión de tesorería, este método resulta muy positivo para las empresas porque permite centralizar en una cuenta bancaria los movimientos de todas las cuentas existentes del grupo, por lo que se conseguiría una gestión eficaz de la liquidez al reducir los intereses de descubiertos, o incrementarlos por obtener saldos positivos. Otra de las ventajas, según Ruiz García (2019) es que las posiciones positivas de determinadas empresas del grupo se compensan con las posiciones negativas de otras entidades de este, por lo que quedan cubiertas sin necesidad de acudir a financiación externa.

En materia de precios de transferencia, los fondos recibidos por la entidad deben seguir el principio de plena competencia, algo que no parece relevante desde el punto de vista del Cash pooling nocional, de acuerdo con Chand (2016), puesto que no se produce un traspaso real de fondos. Además, teniendo en cuenta que los fondos se remuneran a un determinado tipo de interés, resultará importante determinar que dicho tipo es de plena competencia, al obtener mejores rendimientos por el neteo de cuentas que si una entidad tuviera su cuenta individualizada. La OCDE (2020) establece varios criterios para determinar el principio de plena competencia en la gestión centralizada de tesorería:

- **Remuneración del *cash pool leader*.** El líder del cash pool, la sociedad matriz, generalmente realiza funciones de coordinación de la cuenta centralizada con respecto a las individuales. Como su acción se circunscribe a la coordinación, la remuneración debería ser limitada. En nuestro caso de estudio, la sociedad matriz A Deutschland AG es quien realiza las funciones de coordinación.
- **Remuneración de las entidades participantes en el *Cash pooling*.** Se determinará mediante la aplicación de tipos de interés de plena competencia, en base a sus posiciones deudoras o acreedoras en el balance cash pool. El problema reside en que esta modalidad de gestión de tesorería no es normal encontrarla en entidades independientes, por lo que entraña dificultad establecer un comparable para el tipo de interés, aunque ello no quiere decir que no sea de plena competencia.

- **Garantías.** Uno de los aspectos importantes de dicho sistema es que las entidades participantes no tienen control sobre el cash pool, ni sobre los saldos deudores o acreedores del resto de entidades. Como en nuestro caso X no tiene control, no cabría ninguna remuneración por una garantía, y cada traspaso de fondos a una entidad con saldo negativo se debería entender como una aportación de capital.

De acuerdo con Chand (2016), una de las ventajas del Cash pooling se produce en las sinergias generadas entre las entidades participantes, por lo que los beneficios generados, entendidos como un todo, deberían atribuirse a cada uno en función de sus contribuciones. Según su criterio, correspondería por tanto remunerar al *cash pool leader* sobre todas las demás entidades, por su función de coordinación central y asunción de riesgos. El caso contrario sería si actúa como un mero proveedor de servicios, es decir, que presta sus servicios como coordinador central pero apenas asume riesgo, por lo que serían las participadas las que deberían atribuirse los rendimientos obtenidos.

2.2.4- Préstamos intragrupo

En este apartado, tendremos en cuenta los contratos de financiación a largo plazo entre entidades vinculadas. Como en otros puntos del presente documento, el principal análisis ha de centrarse sobre la asunción y control de riesgos de cada entidad, tanto desde la que actúa como prestamista, como la prestataria. En nuestro caso de estudio, veremos cómo afectaría a la **Sociedad X** la financiación entre empresas del grupo, y cómo el auditor considera relevante este hecho en el Informe de Auditoría que describimos como ejemplo.

El primer elemento de riesgo que define Chand (2016), es que en circunstancias comparables una entidad independiente llevaría a cabo un análisis del riesgo de crédito sobre la entidad prestataria. Sin embargo, entre entidades vinculadas no cabría o, al menos no se consideraría necesario llevar a cabo tal análisis. La señal es aún más clara cuando quien presta los fondos a una entidad filial es la matriz. La matriz ya posee el control de la sociedad filial, por lo que existe un bajo o escaso riesgo de impago. En nuestro caso, si es A Deutschland (matriz) quien presta fondos a X (filial).

Cuando una entidad posee excedentes de liquidez y decide utilizarlos, por ejemplo, prestando financiación a una empresa, en circunstancias comparables buscaría aquellas opciones que maximizaran su retorno, e incluso revisaría con cierta periodicidad no solo el contexto del prestatario, sino también otras como la fluctuación de tipos de interés. Lo mismo ocurre con la entidad prestataria. Cuando acude al mercado para financiarse, no solo se asegurará de obtener tal financiación, si no que buscará aquella que minimice su coste de capital, pero también de las circunstancias macroeconómicas. En ese sentido, una posibilidad para determinar el tipo de interés independiente podría venir de los Ratings. Así, un rating bajo implica un riesgo alto, y viceversa. Otro de los comparables podría relacionarse con los préstamos entre entidades vinculadas y externas independientes. En ese sentido, para determinar el interés de plena competencia bastaría

con obtener una calificación crediticia de aquella entidad, pero, aun cuando no esté publicada de manera oficial, el análisis alternativo debería reunir información tanto cuantitativa como cualitativa. Por último, cabría considerar que una entidad que presta financiación a otra a nivel interno, por lo general dispone de cierta información que una entidad independiente no poseería, y que sería determinante para que la transacción tuviera lugar. Es por ello por lo que no es frecuente ver cláusulas contractuales entre partes vinculadas, puesto que de algún modo no sufren de asimetría de información.

A continuación, describimos algunos ejemplos que dicta la OCDE (2020) en valoración de la financiación intragrupo. En nuestro caso de estudio, nos hemos encontrado con una limitación al alcance de dicha información por cuestiones de confidencialidad:

- **Método del precio libre comparable.** Se trata de un método útil porque dispone de muchos comparables en tiempo real, y en circunstancias similares. Un ejemplo de ello son los tipos de interés de mercado.
- **Modelos económicos.** En ausencia de dichos tipos de mercado, uno de los métodos también puede implicar la creación de un modelo de valoración con parámetros como el riesgo de liquidez, de default, etc.
- **Opiniones externas.** Normalmente a través de bancos independientes, también es una práctica habitual solicitar una opinión externa que determine a qué tipo de interés estaría dicha entidad dispuesta a formalizar un contrato de financiación.

2.3.- Precios de transferencia y consolidación fiscal

De acuerdo con el capítulo VI de la LIS, se establece que las entidades que formen parte de un grupo podrían acogerse al régimen de consolidación fiscal. Ello implica que la tributación será por el conjunto.

En principio, se beneficiaría de que la entidad representante del grupo fiscal sea quien responda del pago de la deuda tributaria que pudiera surgir, si bien el artículo 57 prevé que, en caso de falta de pago, cualquier entidad del grupo fiscal debe responder solidariamente, así como de las sanciones en las que pudieran incurrir. Para determinar qué empresas forman parte de ese grupo fiscal, primero debemos entender qué se establece por **grupo fiscal**: entidades residentes en España y que sean Sociedades Anónimas (S.A.), Sociedades Limitadas (S.L.) y comanditaria por acciones, además de las fundaciones bancarias.

Si una sociedad no residente en España fuera dominante de un grupo de sociedades, para que pudiera englobarse dentro de la definición de grupo fiscal, no debe pertenecer a un

país considerado como paraíso fiscal, ni estar exenta de un impuesto similar al IS. En nuestro caso de estudio se podría cumplir tal condición, ya que la matriz A Deutschland radica en Alemania, y no está exenta de IS.

Como regla general, para la determinación del grupo de consolidación fiscal, la participación de una entidad dominante sobre sus dependientes y, a su vez, éstas sobre otras dependientes, deberá calcularse por la suma de los productos del tanto de control, y deberá ser de al menos el 75%, 70% en el caso de acciones cotizadas. Además, para que pueda constituirse grupo de consolidación fiscal, debe existir total acuerdo entre todas las sociedades participantes en dicha vinculación.

La peculiaridad de este régimen es que la Base Imponible (art.62 LIS) se obtiene de:

- La suma de todas las Bases Imponibles individuales que componen el grupo de consolidación fiscal;
- Eliminaciones;
- Incorporaciones de las eliminaciones de periodos anteriores;
- Dotaciones de la reserva de capitalización. A estos efectos, se entiende como dotación la correspondiente al grupo, aunque cualquiera de las sociedades puede dotar la reserva;
- Dotaciones por deterioro de créditos, según grupo fiscal, con el límite de deducibilidad en el 70%;
- Compensación de BINs negativas, si el conjunto de apartados anteriores es mayor que cero.

Con fecha 25.10.2016, la Comisión Europea propuso una Directiva sobre la Base Común Consolidada (*Common Consolidated Corporate Tax Base* o *CCCTB*). Dicha directiva nace de la base de una anterior publicación en 2011, y que tenía como objetivo recoger una serie de normas fiscales comunes al territorio de la Unión Europea, con el fin de facilitar la expansión y actividad intracomunitaria de las firmas, protegiendo las posibles divergencias que se presentan entre las normativas fiscales de las naciones implicadas, y que hacen que muchas sociedades erosionen la base imponible, trasladando sus beneficios a países donde la tributación sea menor.

Dicha directiva, en el artículo 9, recoge las eliminaciones de las operaciones intragrupo. Esto lo podemos relacionar con el apartado de la determinación de la Base Imponible consolidada que establecía el TRLIS, en la parte de *Eliminaciones*; la documentación de

las transacciones intragrupo, (modelo 232, Master File y Local File). En nuestro caso de estudio, una de las operaciones a eliminar sería el préstamo entre las partes vinculadas.

Si acudimos a la normativa española, en el artículo 13 RIS, relativo a la documentación en materia de precios de transferencia, se recoge la dispensa de presentación de documentación específica, que comprende los Informes por países, el Master File y el Local File.

2.4.- Precios de transferencia y acuerdos de reparto de costes

La OCDE, en el Capítulo VIII de las Directrices sobre precios de transferencia, informa sobre los Acuerdos de Reparto de Costes (ARC). En este caso, el análisis se centra en un posible reparto de costes y riesgos en los que incurren las compañías, vinculadas contractualmente, al acometer proyectos de manera conjunta en la obtención de, generalmente, activos tangibles o intangibles de los que cabría esperar beneficios económicos futuros.

Esos requisitos mencionados en las últimas líneas del párrafo anterior son fundamentales para determinar la existencia de un ARC. Además, se debe tener en cuenta que el ARC de por sí permite que las entidades puedan explotar el acuerdo contractual de manera individual, sin necesidad de combinar los factores productivos, procesos, o actividades entre las entidades vinculadas.

Otro de los requisitos fundamentales en el análisis del ARC, es que la proporción de la contribución que realice cada entidad vinculada, respecto del conjunto total, se alinee con la proporción de rendimientos económicos esperados. Si dicho acuerdo resultara en la obtención de un nuevo activo tangible o intangible, un servicio o incluso su mero desarrollo, cada entidad debería tener un derecho de uso o participación efectiva en el mismo, sin necesidad de pagar a otra entidad por dicha explotación.

Muchas veces, tal como recoge la OCDE en las Directrices (pág 395, 2017), este tipo de acuerdos contractuales puede revestir gran utilidad para *“reemplazar un entramado de pagos intragrupo de plena competencia con un mecanismo más simple de pagos netos, basado en los beneficios y las aportaciones totales correspondientes a todas las actividades amparadas por el ARC”*. Por lo tanto, es sumamente importante atender a la vinculación contractual que une a este tipo de entidades, y lo es todavía más, el identificar las aportaciones que efectivamente se están realizando en virtud de dicho acuerdo.

La OCDE describe la concurrencia de dos casos muy típicos de reparto de costes:

- **ARC de desarrollo**, cuyo fin último es la obtención o desarrollo de un intangible.
- **ARC de servicios**, cuyo fin último responde a la prestación de un nuevo servicio.

En el caso de los primeros, la evidencia fundamental que los distingue respecto de los ARC de servicios, puede ser, tal como establece el citado organismo (pág. 397, 2017), que de ellos “*se espera, por lo general, unos beneficios continuos y futuros para los participantes*”. En cambio, con los ARC de servicios cabría esperar un beneficio presente, inmediato. Otra de las diferencias entre ambas tiene que ver con el riesgo al que se enfrentan, y es que los ARC de desarrollo generalmente entrañan un mayor riesgo que su opuesto, especialmente en el caso de desarrollo u obtención de intangibles.

A la hora de evaluar los ARC debería plantearse es si, en circunstancias comparables entre partes independientes, dichas partes estarían dispuestas a contribuir del mismo modo que podemos encontrarnos en dicha vinculación contractual, y si la participación en los beneficios conjuntos se distribuye de forma proporcional a la contribución de riesgos y costes. La segunda cuestión de dicho análisis radicaría en si todas las partes vinculadas tienen una expectativa común y razonable de obtención de unos determinados rendimientos económicos.

En virtud de estas premisas, cabe considerar que una entidad formará parte del ARC si, dentro de esa expectativa razonable de obtención de rendimientos económicos, es asimismo **poseedora del derecho de explotación** en el activo o servicio obtenido/desarrollado. En caso contrario, únicamente sería un mero proveedor de servicios. Lo mismo ocurre con el riesgo: Si la **Sociedad X** participa en el acuerdo pero no es capaz de controlar los riesgos inherentes a la vinculación, no puede formar parte del ARC. Aun cuando tuviera el control de estos, pero no tuviese la capacidad financiera suficiente para afrontarlos, tampoco podría formar parte del ARC. Incluso la entidad podría subcontratar la fuerza de trabajo en vez de realizarlo internamente a la hora de participar en el ARC, pero sería la capacidad de control del riesgo lo que primaría sobre su vinculación en el acuerdo. Así pues, la entidad participante debe ser capaz de tomar decisiones, como asumir o rechazar formar parte del ARC; y tener la capacidad de tomar decisiones acerca de responder a esos riesgos.

En el día a día, tal como recoge la OCDE, lo normal es que la retribución por los beneficios previstos se efectúe en función de parámetros como el volumen de negocios o número de empleados, entre otros. Esa retribución se debe realizar de manera proyectiva en función de las contribuciones estimadas efectivas, pudiendo entrañar dificultar en caso de que esas hipótesis después no se ajusten a la realidad. Otro de los exámenes que podrían efectuar sería sobre las mismas hipótesis, en caso de que éstas difieran, ya que cabría cuestionarse si en términos de plena competencia una entidad independiente aceptaría la variabilidad entre lo proyectado y lo efectivamente realizado. Dicha

variabilidad podría concluir en la necesidad de establecer pagos compensatorios, para ajustar la proporcionalidad entre contribución y resultados.

Por regla general, las contribuciones han de proyectarse o evaluarse en el mismo momento en que éstas se realicen. Otra situación distinta es su comparación con el valor previo o preexistente. Un caso típico que describe el organismo se da en los ARC de desarrollo, donde por ejemplo la **Sociedad X** puede contribuir con una aportación de tecnología, que ya de por sí aporta un valor al acuerdo, que debería valorarse de acuerdo con el principio de plena competencia. Si, a partir de la utilización de dicha tecnología, se realizan actividades de I+D, por ejemplo, dicha actividad tendría un valor actual.

En el caso de los ARC de servicios, puede ser frecuente que la valoración de las contribuciones se base en el coste. Sin embargo, la OCDE no recomienda hacer lo propio en el caso de los ARC de desarrollo, ya que al llevar aparejado un mayor riesgo inherente, la variabilidad de los beneficios esperados va a ser mayor. En cualquier caso, la valoración de las contribuciones deberá reconocer a las valoraciones preexistentes que se producen al comienzo de la vinculación contractual; las contribuciones durante la vigencia del contrato; y todas aquellas que utilice de forma simultánea en el ARC y en el curso real de su negocio, para el que deberá calcularse su proporción efectiva de utilización.

Por ejemplo, en el caso de nuestra **Sociedad X**, en línea con el ejemplo dictado por la OCDE, suscribe un acuerdo de ARC con otras entidades del grupo, y cuyo fin último es la obtención de un nuevo intangible, por ejemplo, labores de I+D que aseguren la calidad de los electrodomésticos que fabrica el grupo, o las mismas que busquen la fabricación de un nuevo aparato. La **Sociedad X** aporta parte de su tecnología y know-how desde el departamento de Calidad (esta entidad quien asume las funciones de Calidad del grupo). Durante la vinculación contractual, la entidad aporta nuevos procesos a partir de esta tecnología que comparte con el resto de entidades implicadas que suscribieron el acuerdo. Además, la **Sociedad X** decide aportar parte de su fuerza de trabajo, y decide que algunos de sus trabajadores en calidad de ingenieros de producto, simultaneen sus actividades en la empresa y con el resto de las entidades para aportar sus conocimientos al proyecto de I+D. La primera contribución constituiría el valor preexistente, la segunda el valor de coste, y la tercera debería imputarse proporcionalmente según la participación efectiva en el ARC, por ejemplo, en base a las horas de trabajo en el proyecto. Todas ellas, finalmente determinarían la totalidad de las contribuciones.

Las entidades que suscriben el acuerdo son X, Y y Z. Todas ellas son capaces de controlar los riesgos inherentes al acuerdo y tienen capacidad financiera de responder a ello. Además, tienen capacidad de tomar decisiones tales como asumir o rechazar formar parte del proyecto, y sus expectativas sobre obtener el nuevo intangible son fundadas. En base a todo lo expuesto durante el capítulo, diríamos que las tres empresas forman parte del ARC. Entonces sus contribuciones se determinarán en base a la proporción de riesgos asumidos. Por ejemplo, la **Sociedad X** participa en un 45%, la Y en un 25%, y la Z lo

hace en un 30%, y suponiendo que las ventas de la obtención de dicho aparato se distribuyen en la misma proporción, los resultados deberían asignarse en un 45%, 25%, 30% según sea X, Y, Z, respectivamente.

Este es el caso quizá más sencillo de proponer, ya que en caso de que las contribuciones fueran distintas en relación con la proporción de ventas esperada, la asignación de resultados tomaría otra forma. Este hecho resultaría en que, para ajustar las contribuciones proyectadas a las efectivamente realizadas, las entidades que han obtenido unos beneficios económicos superiores a las aportaciones en el acuerdo común deberán efectuar un pago en compensación de aquellas entidades que proporcionalmente han obtenido un beneficio inferior a su implicación en el ARC. Este ajuste podrá ser exigible por parte de las entidades que suscriben el acuerdo, o por parte de la Administración Tributaria en el ejercicio de sus actuaciones inspectoras. Ilustremos el caso con el siguiente ejemplo:

Caso E.- Acuerdo de Reparto de Costes (ARC) con pago compensatorio

La **Sociedad X** e Y, ambas pertenecientes a un grupo multinacional cuya actividad principal es la fabricación de electrodomésticos, suscriben un acuerdo de reparto de costes. Dicho acuerdo tiene como fin último la obtención de un nuevo activo intangible. Por lo tanto, dicho ARC será considerado como de desarrollo. Ambas entidades aportan, entre otras cosas, tecnología y personal propio, y concluyen que los costes iniciales del acuerdo son los siguientes:

Costes incurridos por X (coste unitario)	200
Costes incurridos por Y (coste unitario)	175
Valor del intangible	225

Durante el año, la **Sociedad X** aporta 20 unidades de aparatos necesarios para la consecución del acuerdo, e Y hace lo propio con 45. La estructura de costes quedaría definida de esta manera:

Costes X	20*200 =	4000	33,68%
Costes Y	45*175 =	7875	66,32%
		<hr/> 11875	<hr/> 100,00%
Contribuciones de X	20*225 =	4500	30,77%
Contribuciones de Y	45* 225 =	10125	69,23%
		<hr/> 14625	<hr/> 100,00%

Dentro de las actividades de explotación del intangible, la **Sociedad X** e Y han consumido un 45% del mismo (45% de 14625 = 6581,25). En virtud del acuerdo, y en aplicación del

principio de plena competencia, las contribuciones deben corresponderse con los beneficios esperados. En este caso, se debería ajustar al 45%, por lo que las entidades deberán aportar 8.043,75€, la diferencia (14.625-6581,25). La **Sociedad X** ha aportado 4500, y la Y 10.125, por lo que será X quien deberá hacer un pago compensatorio de 3543,75€.

Existe además otro tipo de pagos en este tipo de acuerdos. Es el caso del **pago de adhesión**. Dicho pago tiene lugar cuando una entidad nueva se integra en un acuerdo de reparto de costes previamente establecido. Al entrar una vez comenzada la vinculación, se hace necesaria una reestructuración de las contribuciones e imputaciones de beneficios estimados. El valor de dicho pago se establecerá en base a la proporcionalidad de las contribuciones asignadas a cada miembro del grupo y que ahora pertenecerán a la nueva entidad integrante. Podría darse el caso de que la nueva entidad aportase tecnología ya existente en el acuerdo, por lo que podría ocurrir que incluso las entidades ya integrantes tuvieran que pagar una cantidad, que en cualquier caso podría compensarse con el pago de adhesión, aunque todo ello debería quedar debidamente reflejado en contabilidad.

Por el otro lado, tenemos el **pago de salida**. Este tipo de pago tiene lugar cuando un ARC decide abandonar el acuerdo. Al salir de dicha vinculación, se hace necesaria, como en el anterior caso, una reestructuración de las contribuciones, pero esta vez se repartirán las contribuciones de la entidad saliente entre todas las demás integrantes.

Una vez establecido el acuerdo, las Administraciones Tributarias hacen necesaria la documentación de este, por lo que los requisitos de información quedarían de la siguiente manera:

- Especificar la naturaleza del contrato, términos contractuales y contribuciones de cada miembro.
- Identificar de acuerdo con las Directrices, la serie de pagos establecidos en materia de compensación, adhesión o salida. En este sentido, la OCDE es muy estricta, ya que no concibe una serie de pagos adicionales fuera de este marco.
- Ajustes realizados para la reestructuración de las contribuciones en casos de entrada o abandono del ARC.
- Identificación de las entidades participantes en el acuerdo, las operaciones realizadas, justificación de los pagos en base al principio de plena competencia, así como valoración de las contribuciones

2.5.- Precios de transferencia y valoración en aduana

En ocasiones, una entidad puede decidir exportar a otra entidad vinculada a un precio artificialmente bajo o incluso importar a un precio más alto de lo normal, lo que ha provocado centrar el foco tanto de las Administraciones Tributarias locales como de la OCDE, con objeto de determinar qué hay detrás de estas prácticas y fijar un precio considerado de mercado que es el que concurriría si dicha operación se realizase en condiciones normales de mercado, y que se recoge bajo el término *Arm's Length Principle*. Se consideraría que ambas entidades se encuentran bajo las mismas condiciones y por tanto no existiría vinculación entre ellas que pudiera alterar el precio de la transacción.

En ese sentido, y refiriéndonos al ámbito de la valoración en aduana, describiremos los seis métodos de valoración que se recogen en la **Instrucción 1/2004, de 27 de febrero**, de la Dirección General de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria, de valoración en aduanas de las mercancías (págs. 11385 a 11402):

- **Valor de transacción.** Será considerado el método principal de valoración, y establece que el valor de la mercancía importada será el precio pagado o por pagar, vendida ésta para su exportación, y estando sujeta a la concurrencia de los siguientes hechos:
 - a) *Que no existan restricciones por parte del comprador sobre la cesión o utilización de las mismas*, excepto en determinados casos, como que lo exija la ley del país de importación. Por ejemplo, que el vendedor de la **Sociedad X** exija al comprador unas determinadas condiciones que hagan que no pueda venderlas en un periodo concreto.
 - b) *Que la venta no dependa de alguna condición que haga que el valor no pueda determinarse*. Por ejemplo, que la **Sociedad X** fije el precio de la importación con la condición de que la empresa compradora adquiriera también otros electrodomésticos.
 - c) *Que no exista vinculación alguna entre comprador y vendedor* (por ejemplo, que una de las partes pertenezca al Consejo de Administración de la otra; una relación empresario-empleado, etc).
 - d) *Que ninguna parte del producto revierta al vendedor, en una posterior cesión o reventa de la mercancía vendida*.

Los siguientes métodos de valoración, son los llamados **métodos secundarios**, y los principales motivos de su uso suelen ser: i) imposibilidad de determinar el valor de la

operación por inexistencia de venta; ii) que sea necesario ajustar los precios pagados o por pagar:

- **Valor de transacción de mercancías idénticas.** Este método determina que la valoración se realizará a efectos de una compraventa de mercancías idénticas, con destino al mismo territorio de importación, y con arreglo a la misma fecha de transacción o una aproximada. Para que sean consideradas idénticas, deben cumplir ciertos requisitos, como que hayan sido producidas en el mismo país, así como características físicas o de calidad. Este método guardaría cierta relación con el Método libre comparable.
- **Valor de transacción de mercancías similares.** Este método sigue una lógica parecida al del anterior apartado, si bien lo que diferencia la designación idéntica de similar son determinados aspectos tales como calidad o el prestigio comercial, lo que hace que una mercancía, aunque comparta muchas similitudes con otra, se diferencie de esa misma.
- **Procedimiento sustractivo.** Dicho método determina el precio unitario de la mercancía a en base del homólogo unitario del mayor número de mercancías importadas en el territorio, ya sean idénticas o similares, y por personas o entidades no vinculadas con la parte vendedora. Dicho procedimiento se asimilaría al Método del Precio de reventa definido en el primer apartado.
- **Procedimiento basado en el coste de producción.** Haciendo mención a su nombre, dicho método determinará el valor en aduana a partir del total de los costes de producción. También recibe el nombre de *valor calculado* o *valor construido*.
- **Procedimiento del último recurso.** Constituye el último método de valoración cuando no ha podido determinarse bajo las anteriores denominaciones. Utiliza los métodos anteriormente descritos en base a una “*flexibilidad razonable*”. Por ejemplo, en el caso de las mercancías idénticas y similares, la *flexibilidad* consideraría las mismas mercancías, pero pertenecientes a otro país al que se importaron.

En materia de precios de transferencia, de acuerdo con Martín Jovanovich (2010), en lo que concierne al ámbito aduanero, a las Administraciones les interesa aplicar ajustes en el precio a la baja, ya que, de esta manera, incrementa la Base Imponible de la entidad importadora.

Las discrepancias de valoraciones en materia aduanera se pueden dar según distintos horizontes temporales (Jovanovich, 2010). El primer momento sería el de despacho de

las mercancías, a lo que el autor llama determinación originaria; el segundo sería en el libramiento de las mercancías, que llama determinación suplementaria. En la determinación originaria el importador conocerá el valor en aduana con anterioridad al cierre del ejercicio fiscal. En el otro caso, normalmente con posterioridad a dicho ejercicio fiscal. Esto podría dar una rectificación del precio y por consiguiente un efecto impositivo que beneficiaría al contribuyente. Es por ello que, en materia aduanera, los procedimientos de valoración pueden no ajustarse a lo seguido por las Directrices de la OCDE, y por tanto no resultar finalmente de aplicación para determinar el precio de plena competencia.

2.6.- Precios de transferencia y operaciones de reestructuración empresarial

Los precios de transferencia también pueden verse implicados en operaciones que afecten a grupos multinacionales, normalmente de reorganización de funciones económicas y financieras. Como regla general, la OCDE describe en las Directrices de 2017 algunos de los casos más típicos de reestructuración empresarial:

- **Transformación de empresas de distribuidores plenos a distribuidores de riesgo limitado.**
- **Transformación de fabricante pleno a fabricante a precio fijo.**
- **Transferencia de activos intangibles o de sus derechos de explotación a una entidad interna que opera como entidad principal.**
- **Concentrar funciones en una entidad que opere como central del grupo.** Este caso se asemeja al descrito en la sección de servicios intragrupo, en lo referente a los centros de servicios compartidos.

Las causas principales que se encuentran detrás de las operaciones de reestructuración son (OCDE, pág. 418, 2017): aprovechamiento de economías de escala, mejorar la logística y cadena de suministro, o maximizar la rentabilidad, entre otras cuestiones.

Normalmente una operación de reestructuración empresarial suele llevar implícito un traslado de beneficios de una sociedad a otra, por lo que el análisis reside en si dicho traslado se produce en condiciones de plena competencia. La OCDE, en el artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio, da potestad suficiente a las Administraciones Tributarias locales para rectificar la contabilidad de las entidades en caso de que estas no reflejen fielmente los beneficios realizados. El problema surge que, de este posible ajuste, derivaría otro propio por la doble imposición internacional. En ese sentido, la OCDE establece la posibilidad de acordar procedimientos alternativos amistosos entre las Administraciones que eviten dar lugar a esa doble imposición. Por otro lado, de acuerdo con Cañabate Clau (2015), los elementos correctores no se referirán a unas condiciones cerradas que delimiten el concepto de reestructuración empresarial, pero sí establecen ciertos criterios para identificar, en

función de su naturaleza, si la operación producida responde a una reestructuración, a efectos de dictaminar un posible ajuste en la base imponible.

La primera identificación de las operaciones de reestructuración suele aparecer en las comunicaciones escritas entre las entidades implicadas, ya sea en forma de relación contractual o correspondencia. Esto reviste gran importancia porque, al comunicarse por escrito, deja constancia de la realidad efectiva de las operaciones, y no solo de la apariencia. Otra cuestión distinta es si no hay constancia documental de tal vinculación, para la que la OCDE subraya que se debe deducir de la realidad práctica que atañe a los hechos.

La transferencia de riesgos es un objeto importante puesto que el nivel de riesgo que estaría dispuesto a asumir una entidad independiente difiere notablemente de aquella entidad que pudiera acometer una reestructuración empresarial bajo el “paraguas” de otra entidad vinculada. Dicha transferencia de control se analiza en dos vertientes: la de control y la de capacidad financiera. Siguiendo el ejemplo propuesto por la OCDE con nuestro caso práctico, si la **Sociedad X** reestructura la gestión y control de inventarios, no solo deberíamos analizar si transfiere el riesgo de tal control, sino si también de la capacidad financiera. Si la apariencia dictamina una transferencia, pero sigue operando como antes de la reestructuración, es decir, sigue asumiendo el riesgo de control del inventario, tal reestructuración no se ha producido y se le debe imputar tal riesgo.

En materia de documentación, la OCDE recomienda reflejar las posibles reestructuraciones empresariales incluso antes de que éstas se produzcan, tanto a nivel de grupo en el Master File, como a nivel individual en el Local File, así como las razones, justificadas, por las que se lleva a cabo tal reestructuración. Además, el principio de plena competencia de por sí trata a las entidades vinculadas desde su individualidad, por lo que cabría esperar que para que tal reestructuración se diera en circunstancias comparables, cada entidad participante debería obtener un rendimiento económico, y no solo a efectos de grupo, por lo que se debería prever la documentación de pagos compensatorios para ajustarse al principio de referencia.

No obstante lo anterior, no cabe prever pagos compensatorios porque sí, es decir, que una entidad pudiera acometer una reestructuración empresarial que llevara a reducir sus beneficios esperados, sino que la cuestión reside en si en circunstancias comparables tal modificación de los beneficios potenciales estimados, que incluso podrían tomar la forma de pérdidas, se vería remunerado. Las opciones que pueden inclinar la balanza sobre si es necesaria una indemnización se sustentan en estas tres condiciones:

- **Que el derecho mercantil ampare la indemnización.** En ese sentido, cabría el resquicio legal de que fueran las fuentes de Derecho quienes recogieran una indemnización con independencia de los términos contractuales, aunque es difícil

que una entidad del mismo grupo reclame ante tribunales tal pago a la otra parte, tal como reconoce la OCDE.

- **Que la existencia o ausencia de cláusulas de indemnización sea bajo aplicación del principio de plena competencia.** Si la (no) existencia de cláusula tiene comparables inmediatos, bastará la mera comparación para dictaminar si es de plena competencia. En caso contrario, el foco se centrará sobre los derechos de las partes en dos periodos: en el ANTES de la celebración del acuerdo, y en el DESPUÉS de la rescisión de la vinculación.
- **Que se determine qué entidad debe cargar con la imputación de costes de rescisión contractual sobre la entidad perjudicada.** Ilustraremos tal situación en base a nuestro caso de estudio: La **Sociedad X** ha suscrito con la sociedad Y, también del grupo, un acuerdo para la fabricación de electrodomésticos. X, en un momento dado, decide rescindir el contrato y celebrarlo con otra entidad asociada Z. La OCDE establece tres vías distintas para imputar los costes de tal indemnización. La primera, sería que X decidiera asumir la indemnización a Y porque entiende que la rescisión inmediata del contrato y por consiguiente la celebración del mismo con Z le supondría mayor ahorro de costes o mayores beneficios; la segunda, sería que Z estuviera dispuesta a asumir la indemnización porque la entrada en la fabricación le reporta mayor utilidad económica. Z podría decidir si pagar inmediatamente a Y, o realizar el pago indirectamente a través de X; la tercera supondría repartir el pago de resarcimiento entre X y Z.

En ocasiones, las reestructuraciones llevadas a cabo por las entidades vinculadas puede que no resulten en una indemnización final porque la misma establece una vinculación a largo plazo que reporte beneficios a ambas. Podría ser el caso de que X, que se dedica a la fabricación de electrodomésticos, ceda además las funciones de calidad y distribución, por ejemplo, a la empresa Y. Como la fabricación del aparato debe asegurar unos estándares de calidad, se podría establecer una relación contractual mutua de plena competencia que beneficiara a la **Sociedad X** que es quien fabrica los aparatos y vende posteriormente a Y, y a la entidad Y quien vendería sus servicios de análisis de muestras de los aparatos a X.

Uno de los casos más frecuentes de reestructuración empresarial tiene que ver con la reasignación de factores productivos en busca de las llamadas economías de localización. Así, la **Sociedad X**, residente en España, puede decidir externalizar la fabricación de la línea de microondas y lavadoras al país Y, con residencia fiscal en China, simplemente porque los costes de producción son notablemente inferiores. X acuerda por contrato delegar las labores de fabricación de tales aparatos en este país, y a cambio comprar los productos ya terminados a los clientes finales o a los distribuidores, con el consiguiente ahorro en costes. En este caso, el problema reside en si la economía de localización debe atribuirse a Y, que es quien lleva a cabo el proceso de producción de los aparatos, o a X, que opera como fabricante de manera indirecta a través de un contrato de producción. Este ejemplo es muy común en el mundo empresarial, por lo que existirían comparables

inmediatos de empresas independientes que también deslocalizarían la producción en países en los que los costes son más bajos. En este caso, según la OCDE, la manera de proceder sería asignando una proporción mínima a la **Sociedad X** por su intermediación, y el resto a la sociedad Y, por ser la responsable de la fabricación. La proporción mínima se asignará en función de la transferencia y control de los riesgos inherentes a la vinculación, así como de los beneficios potenciales esperados.

2.7.- Operaciones intragrupo de bajo valor añadido

Las operaciones de bajo valor añadido se tratan de transacciones realizadas entre partes vinculadas que generalmente aportan un escaso o nulo valor en la empresa, y que la OCDE ejemplifica como gastos de oficina o gastos generales de administración. Las Directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia, publicadas en 2017, definen bajo un enfoque simplificado, un servicio intragrupo como de bajo valor añadido si:

- Tiene una función de apoyo.
- No se trata de una operación que tenga que ver con el tráfico habitual del grupo.
- No requieran el uso de activos intangibles o den lugar a la creación de los mismos, si son de gran valor.
- No supongan asunción de riesgo para el proveedor del servicio.

Cabe reseñar que la OCDE no aplica esta definición, aunque cumpliera las especificaciones anteriores, en caso de que el grupo multinacional preste el referido servicio a un cliente externo al grupo. Además, la OCDE excluye del enfoque simplificado las transacciones que se pudieran realizar, si se encuentran bajo este marco:

- Que la operación sea considerada negocio principal en el grupo (vs función de apoyo).
- Que se trate de servicios de investigación y desarrollo (*no requieran el uso de intangibles ni den lugar a la creación de estos*).
- Servicios de fabricación, producción, comercialización, financieros, actuariales, entre otros.

Algunos ejemplos que se detallan como de bajo valor añadido pueden implicar labores como de servicios de contabilidad y auditoría, gestión de las cuentas a cobrar y a pagar, o formación del personal. Así, por ejemplo, diríamos que la **Sociedad X**, con una entidad Y perteneciente al mismo grupo, cuya actividad principal se enfoca en la fabricación de aparatos electrodomésticos, prestara servicios de formación de los empleados o de

selección de potenciales candidatos, se podrían considerar de bajo valor. El mismo ejemplo podría considerarse de valor relevante si, por ejemplo, dichas entidades fueran consultoras de personal. O incluso cuando una de las sociedades tuviera como actividad principal la prestación de ese servicio, se determinará como de bajo valor si no dicha actividad no constituye la principal del grupo. Es el caso que la OCDE define como Centros de servicios compartidos². Estos servicios sí que cabría considerarlos como de intragrupo, puesto que una entidad independiente sí que podría demandarlos externamente. En materia de análisis de precios de transferencia, se tienen en consideración dos hipótesis:

1. La primera, tiene que ver con la **prestación efectiva de dicho servicio, conocido como *Prueba del beneficio***.
2. La segunda, tiene que ver con la **valoración del servicio prestado en términos comparables o de plena competencia**.

2.7.1.- Prestación efectiva del servicio

Bajo la primera hipótesis, la OCDE expone que para que una entidad esté dispuesta a contratar un servicio de este tipo, éste debe proporcionarle alguna utilidad económica o comercial. De lo contrario, cabría cuestionarse si en situaciones comparables dicha entidad demandaría los servicios de una sociedad ajena al grupo, o si por el contrario decidiera desarrollarlos de manera interna. No obstante, dada la dificultad de determinar una posición u otra, la OCDE reconoce que no sería necesaria la comprobación de la existencia de un beneficio si se cumplen los requisitos formales de documentación e información, que deberían agruparse por categorías o conjuntos de servicios y no por los conceptos facturados por sí mismos.

Cuando la entidad que presta el servicio lo hace para varias entidades del grupo o para el conjunto del mismo, debe determinarse además la idoneidad del servicio prestado a dichas vinculadas. Es decir, puede ser que una entidad Y del grupo no precise de los servicios de formación del personal que ofrece nuestra empresa de ejemplo, X y, sin embargo, ésta última factura de igual modo dichos servicios. En ese sentido, no cabría la consideración de un servicio intragrupo, sino de un servicio que, tal como se define en las Acciones BEPS 8-10 de 2015 desarrolladas por el mismo organismo, se prestarían en “**calidad de accionista**” (ver apartado 2.2.3.- Management fees) y, por tanto, la imputación de dichos costes debería ser reconocidos como tales. En nuestro caso de estudio, la entidad matriz del grupo hace especial referencia en la Nota 33 de la Memoria al coste de los servicios

² “La prestación de esos servicios intragrupo de bajo valor añadido puede ser la actividad principal de la entidad legal que los presta, por ejemplo, un centro de servicios compartidos, siempre que tales servicios no estén relacionados con la actividad principal del grupo.” Capítulo VII: Servicios intragrupo. Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia (Julio 2017). Pág. 385.

realizados en Auditoría interna a todas las entidades dependientes. En este caso, sí existe una rea

Otros casos que deben tenerse en consideración tienen que ver con la **duplicidad del gasto en la prestación del servicio**. En ese sentido, la OCDE entiende que se produce una duplicidad del gasto cuando una de las sociedades presta un servicio para otras entidades vinculadas que ya de por sí realizan tales labores de manera interna, o incluso cuando es una sociedad tercera quien la realiza para las firmas del grupo. Para estos casos, se prevé que se determine la prueba del beneficio, ya que una entidad en condiciones independientes no duplicaría un gasto porque sí, por lo que se hace necesaria la revisión de la información aportada por la empresa por parte de las Administraciones Tributarias.

2.7.2.- Determinación de la valoración de plena competencia

Dentro de las valoraciones a estimar, podemos encontrar dos enfoques: el simplificado y el directo.

En el **enfoque simplificado**, primero se debe determinar y asignar el conjunto de costes que afectan al grupo. Así pues, la OCDE identifica como costes propios de la prestación del servicio los costes directos e indirectos, así como la parte que corresponda a los de explotación. Deberán excluirse los costes propios de la entidad que realice tal actividad de manera interna, y también aquellos en los que se incurran al prestar la entidad un servicio a otra del grupo (por ejemplo, que únicamente nuestra **Sociedad X** preste el servicio a la empresa Y, y no también al resto del grupo) y se agruparán los costes comunes bajo categorías de servicios. En ese sentido, es de vital importancia la correcta imputación a los centros de coste.

Posteriormente, se asignarán esos costes compartidos entre los miembros del grupo. Esa asignación se realizará en función de la necesidad de tales servicios por cada entidad miembro (el beneficio o utilidad que cabría esperar que reportase en la empresa que recibe el servicio), asignándose bajo el mismo criterio a todas las entidades del grupo por cada categoría de servicio, según la naturaleza del servicio. Por ejemplo, en servicios de IT, una manera de asignar los costes podría ser según la proporción de usuarios de cada entidad respecto del grupo.

Como determinación del valor de mercado o precio de plena competencia, por regla general se determina un margen del 5% de beneficio que el prestador del servicio debe cargar a los costes colectivos, aplicando el mismo margen a todas las categorías de servicios, independientemente de su naturaleza. En el caso del enfoque simplificado, no será necesario justificar en base a un análisis sobre el que se reference dicho margen. Por lo tanto, el valor del servicio se compone de la suma de:

- Eliminación de los costes incurridos por la prestación a un miembro del grupo + margen.
- Proporción de los gastos colectivos imputables a la entidad individual del grupo.

En base a ese valor estimado, las Administraciones Tributarias tienen la potestad de establecer un umbral de referencia. Dicho umbral establece el importe límite a partir del cual puede llevar a cabo actuaciones inspectoras. Para la determinación del umbral puede basarse en determinadas ratios, bien a nivel de la entidad beneficiada por la prestación del servicio (como por ejemplo la ratio de costes servicios intragrupo / costes totales), o a nivel del grupo (costes totales por servicios / volumen de negocio total del grupo). La documentación de este tipo de transacciones, si se sigue el enfoque simplificado, deberá constar de:

- **Servicios intragrupo:** identificación de las entidades involucradas, de las categorías, justificación del reconocimiento como “de bajo valor añadido” y de su papel en el grupo; identificación de las claves de asignación de los costes, y los beneficios estimados según categoría de servicio.
- **Documentación que acredite la realización efectiva del servicio**, identificando a las partes involucradas y las condiciones de los contratos por las que se regirán las transacciones.
- **Documentación que acredite el cálculo y obtención de los costes incurridos por categoría de servicio**, así como el margen aplicado. Aquí también se debe incluir los costes propios de prestar el servicio a un miembro determinado.
- Cálculos para la obtención de claves de imputación de costes.

El caso del enfoque directo puede ser más apropiado para aquellos grupos que, además de prestar el servicio a nivel interno entre las distintas compañías, también lo prestan a entidades terceras independientes.

3.- Transfer pricing y APAs (Advance Pricing Agreement)

Una manera de evitar cualquier problema derivado con los precios de transferencia pueden ser los Acuerdos Previos de Valoración o Advance Pricing Agreements (comúnmente denominados APAs). Se trata de acuerdos que vinculan a las entidades participantes en la transacción con la Administración Tributaria, con el objetivo de determinar los mecanismos que aseguren una correcta identificación de los métodos de valoración, la selección de comparables o los posibles ajustes en materia de precios de transferencia, con anterioridad a la realización efectiva de la operación.

El Foro de Grandes Empresas de la AEAT (2009) considera clave la confianza entre la Administración Tributaria y las grandes empresas. Sin este principio, no tienen cabida este tipo de comunicaciones. Las conclusiones derivadas por parte de este organismo en el Foro de Grandes Empresas en materia de Acuerdos de Valoración son las siguientes:

- **Documentación de los acuerdos de valoración (art. 24 RIS).** La utilidad del acuerdo únicamente se circunscribe a tal circunstancia, por lo que su individualidad la hace intransferible. En caso de desestimación por parte de la Administración Tributaria, la documentación ha de ser devuelta a la entidad solicitante.
- **Desistimiento de un APA.** La AEAT se compromete, siguiendo las Directrices de la OCDE, a no iniciar necesariamente un procedimiento comprobador porque la entidad haya desistido seguir con el procedimiento en el Acuerdo de Valoración.
- **Simultaneidad de procedimientos investigadores y APAs.** La resolución de cada procedimiento debe seguir su curso individualizado, sin la influencia de un caso sobre otro. Esta diferenciación nace de los objetivos distintos de cada procedimiento: Mientras que la inspección lo hace sobre transacciones pasadas, el Acuerdo de Valoración recaba la información sobre un suceso futuro.

Para ello, el artículo 21 RIS establece que las entidades deben solicitar a la Administración la valoración de mercado de la transacción, y para la que los contribuyentes deberán aportar información tal como la relación de entidades participantes del acuerdo, descripción de las operaciones a realizar, así como elementos para la valoración de dicha operación. La solicitud ha de ser suscrita por todas las entidades participantes, y junto a ella se ha de aportar la documentación específica relativa al Local File y Master File. El procedimiento puede tener distintas resoluciones, a saber:

- **Resoluciones positivas.** Que se sustenten en la valoración propuesta por la entidad contribuyente o en otra valoración.
- **Resoluciones negativas o desestimatorias.** La propuesta presentada por el contribuyente es denegada por la Administración Tributaria. En cualquier caso, si en un plazo de seis meses no se ha llegado a un Acuerdo en la valoración, la resolución se entenderá desestimada. Los motivos de la desestimación deberán justificarse en la resolución.

Tal como recoge la OCDE, en determinados países puede ser posible que el Acuerdo de Valoración se circunscriba al país de la Administración Tributaria que realiza el procedimiento, aun cuando la transacción implica a países terceros. Este tipo de acuerdos es lo que se conoce como **acuerdos unilaterales**. El problema reside en que una resolución en el citado país podría ser distinta según la normativa tributaria del otro país implicado, por lo que resulta preferible actuar en el marco de los llamados **acuerdos bilaterales**. Este tipo de acuerdos exigen la información del inicio del procedimiento al otro país implicado, en aras de llegar a un acuerdo amistoso en ambas partes.

Las principales **ventajas** de los APAs son fundamentalmente la reducción del riesgo e incertidumbre que puede entrañar la valoración de un precio de transferencia. Mediante estos acuerdos, las entidades tienen la garantía jurídica de que no verán sometidas sus propuestas a ajuste en tanto se adecúen a lo dispuesto. Estos acuerdos además pueden tener cierta validez temporal, en tanto no varíen sustancialmente las causas que motivaron el acuerdo de valoración, e incluso cuando expirara su plazo, las entidades tendrían la posibilidad de negociar su prórroga.

En lo que concierne a las Administraciones Tributarias, los APAs resultan especialmente positivos desde la perspectiva de evitar inspecciones que supongan elevados costes, o la cooperación entre Administración y entidades, ya que pueden obtener información de la empresa y las transacciones a partir de estos procedimientos.

En cuanto a los **inconvenientes**, uno de ellos podría ser la incorrecta valoración del acuerdo por unas hipótesis de base incorrectas. Podría ser que en términos de valoración no se procediera de manera correcta a la hora de establecer el marco de plena competencia; otra situación tendría que ver con una posible doble imposición internacional, especialmente en lo relativo a acuerdos unilaterales, que no tienen en cuenta la residencia fiscal de la contraparte de la operación; otro de los inconvenientes suele estar relacionado con el elevado número de solicitudes de valoración por parte de los grandes contribuyentes. A juicio de la OCDE (2017), resulta llamativo el hecho de que los grupos más grandes suelen solicitar numerosos Acuerdos de Valoración. Aunque el organismo reconoce que no está probado, parte del motivo podría residir en que suelen tener mayor exposición a inspecciones periódicas, y dichos Acuerdos podrían hacer demorar inspecciones en materia de precios, ya que como comentábamos unas líneas antes, las inspecciones se realizan sobre hechos pasados.

En general, tal como reconoce el organismo (2017), la experiencia de los APAs ha resultado ser positiva para tanto las Administraciones Tributarias como para las entidades que han hecho uso de ellas, y la previsión es que sigan aumentando en un futuro, si bien es posible que en ocasiones no se pueda llegar a un acuerdo, ni siquiera entre distintas Administraciones Tributarias. En tales casos, el procedimiento ha de resolverse mediante arbitraje, y las Administraciones Tributarias dispondrán de un plazo de 2 años para resolver los Acuerdos de Valoración pendientes.

4.- Auditoría y Precios de Transferencia

El análisis de Precios de Transferencia también sigue su curso a través de otras actuaciones inspectoras al margen de las que pueda realizar la Administración Tributaria, que garantice que las transacciones se han realizado en aplicación del principio Arm's Length. Hacemos referencia al papel que juega el auditor, como persona responsable de emitir el Informe, de obtener una seguridad razonable de evidencia de auditoría para con los demás agentes que tienen que ver con la sociedad.

El papel del auditor en este campo lo podríamos relacionar con las NIA-ES 550 y NIA-ES-600. La primera hace referencia a las partes vinculadas, mientras que la segunda versa sobre la Auditoría de Estados Financieros de grupos de empresas.

La NIA-ES 550 establece, como objetivos del auditor con relación a las partes vinculadas, conocer las transacciones y el entorno en el que operan las entidades implicadas, con el objetivo de reconocer los riesgos de fraude, y de obtener evidencia de auditoría de que las transacciones representen una imagen fiel. El auditor deberá indagar sobre las entidades implicadas en las transacciones, a efectos de su identificación, así como identificar posibles cambios en las relaciones respecto a ejercicios anteriores, objeto de las transacciones, entre otras. Además, el auditor deberá indagar sobre la posible existencia de transacciones significativas ajenas a las comunicadas por la dirección, en base a confirmaciones de bancos, actas de juntas de accionistas, etc. Si dichas transacciones existen, deberá comunicarlo a los miembros del encargo si éstas no se han identificado previamente, o puede inspeccionar la documentación disponible si estas transacciones difieren de la actividad normal de la empresa.

Además, si el marco de información financiera establece requerimientos sobre estas transacciones, el auditor debe obtener Manifestaciones escritas por parte de la dirección de que han revelado todas las transacciones realizadas entre partes vinculadas, y han reflejado correctamente estas transacciones en su contabilidad y por consiguiente en los EEFF.

De acuerdo a esta NIA, algunos hechos como los que se detallan a continuación podrían suponer indicios de fraude, y que debe tener en consideración el auditor:

- Las transacciones significativas son aprobadas por la entidad vinculada.
- Las transacciones vinculadas apenas se revisan o siguen otros métodos para aprobarlas.

- Utilización de intermediarios en transacciones entre vinculadas que no responde a una motivación justificada.

Por su parte, la NIA-ES 600 establece como objetivos del auditor determinar si es adecuado actuar como auditor de los EEFF del grupo, y obtener evidencia de auditoría suficiente y adecuada sobre si los EEFF del grupo se han preparado de acuerdo con el marco de información financiera aplicable. El socio del encargo debe determinar si es posible obtener evidencia de auditoría de los EEFF del grupo y, en caso afirmativo, debe indagar sobre la estrategia de auditoría seguida por el mismo, desarrollando además un Plan de Auditoría de grupo. Deberá tener un conocimiento exhaustivo del grupo que comprende instrucciones de consolidación, componentes, entorno, entre otros.

A la hora de evaluar los riesgos de incorrección material, el auditor deberá de acuerdo con la NIA, conocer el proceso de consolidación del grupo, así como controles establecidos para llevar a cabo el proceso, evaluar hechos posteriores al cierre por si ello implicara ajustes en las Cuentas Anuales auditadas.

En relación con la comunicación hacia el grupo, el auditor debe hacer saber a los responsables de este sobre las deficiencias detectadas en materia de Control Interno. Previamente, el equipo de encargo deberá comentar cómo se va a orientar el trabajo de la auditoría; describir las actuaciones de los auditores de componentes; limitaciones al alcance detectadas; posibles indicios de incorrección material por fraude.

En cuanto al proceso de consolidación, el equipo del encargo debe evaluar si la aplicación de ajustes sobre los estados financieros refleja la imagen fiel. Esto se debe a que determinadas transacciones pueden implicar ajustes en las que su reflejo contable puede no coincidir con el de la consolidación en materia de control interno.

El auditor, con el objetivo de emitir un informe de Auditoría, ha realizado los siguientes procedimientos de auditoría en relación con los Precios de Transferencia: Identificación de las partes vinculadas, así como cambios respecto del ejercicio anterior; la existencia de las transacciones realizadas, la naturaleza y objeto de estas; análisis de controles internos que puedan autorizar la realización de dichas transacciones, de la valoración y su contabilización. Además, el auditor habrá indagado en operaciones vinculadas que previamente no hayan sido identificadas o comunicadas por la Dirección. Para ello, puede obtener confirmaciones escritas de bancos o abogados sobre los procedimientos aplicados por el auditor; revisión de las Actas de Juntas de Accionistas o de reuniones de los responsables del gobierno de la entidad En el Caso F encontraremos un ejemplo de un informe de auditoría sobre la **Sociedad X** que ha servido de ejemplo durante todo este caso. Supondremos además que:

- Se trata de una transacción de compra de electrodomésticos a la sociedad Y, radicada en Francia, por un valor inferior a los rangos establecidos como de plena competencia. La valoración se ha establecido por el Método de Precio Libre Comparable y se ha llegado a la conclusión de que los bienes comprados están infravalorados en 850.000€, conjuntamente.
- El equipo de encargo cree necesario establecer un AMRA en relación con el desarrollo de un Acuerdo de Reparto de Costes en el área de I+D para la obtención de un intangible. Esta cuestión, aunque entraña un riesgo significativo por su relación con el área del Inmovilizado en materia de precios de transferencia, no ha modificado la opinión del auditor.
- El auditor ha obtenido evidencia de auditoría en relación con la financiación intragrupo de la **Sociedad X** sobre la sociedad Z, con sede en Italia. Respecto a esta cuestión, aunque favorable, considera que es de gran interés para los usuarios de los EEFF.
- Suponemos que el Umbral de Correcciones Insignificantes para el trabajo de la auditoría se ha establecido en 25.000€. Por su parte, el Umbral de Correcciones materiales ha quedado determinado en 800.000€.

Caso F.- Informe de Auditoría

INFORME DE AUDITORÍA DE CUENTAS ANUALES EMITIDO POR UN AUDITOR INDEPENDIENTE

A los Accionistas de X, S.A.:

Opinión con salvedades

Hemos auditado las cuentas anuales de **Sociedad X**, S.A. (la sociedad), que comprenden el balance a 31 de diciembre de 2022, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujos de efectivo y la memoria, correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha.

En nuestra opinión, excepto por los efectos y posibles efectos de las cuestiones descritas en la sección *Fundamento de la opinión con salvedades* de nuestro informe, las cuentas anuales adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la sociedad a 31 de diciembre de 2022, así como de sus resultados y flujos de efectivo correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha, de conformidad con el marco normativo de información financiera que resulta de aplicación (que se identifica en la Nota 2 de la memoria) y, en particular, con los principios y criterios contables contenidos en el mismo.

Fundamento de la opinión con salvedades

La empresa ha registrado una compra de electrodomésticos a la empresa del grupo Y, con sede fiscal radicada en Francia. De acuerdo con el marco de información financiera aplicable, la entidad debería reconocer tal venta a valor razonable. Sin embargo, un Acuerdo de Valoración Previo con la Administración fiscal ha determinado que las mercancías estaban infravaloradas en 850 mil euros. A estos efectos, la empresa no había practicado tal ajuste para adecuarse a las Directrices de Precios de Transferencia.

Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España. Nuestras responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de las cuentas anuales de nuestro informe.

Somos independientes de la sociedad de conformidad con los requerimientos de ética, incluidos los de independencia, que son aplicables a nuestra auditoría de las cuentas anuales en España según lo exigido por la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas. En este sentido, no hemos prestado servicios distintos a los de la auditoría de cuentas ni han concurrido situaciones o circunstancias que, de acuerdo con lo establecido en la citada normativa reguladora, hayan afectado a la necesaria independencia de modo que se haya visto comprometida.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión con salvedades.

Párrafos de énfasis

Llamamos la atención sobre la Nota X de las cuentas anuales, que describe la constitución de un crédito a la empresa asociada Z, con sede en Italia, por importe de 1 millón de euros. Nuestra opinión no ha sido modificada en relación con esta cuestión.

Aspectos más relevantes de la auditoría

Los aspectos más relevantes de la auditoría son aquellos que, según nuestro juicio profesional, han sido considerados como los riesgos de incorrección material más significativos en nuestra auditoría de las cuentas anuales del periodo actual. Estos riesgos han sido tratados en el contexto de nuestra auditoría de las cuentas anuales en su conjunto, y en la formación de nuestra opinión sobre éstas, y no expresamos una opinión por separado sobre esos riesgos.

1.1. Acuerdos de Reparto de Costes en I+D para la obtención de un nuevo intangible

1.1.1. Descripción

La valoración de los intangibles se trata de un área de especial significatividad dado su especial riesgo de no reconocer adecuadamente la existencia de un activo que pueda generar beneficios futuros.

1.1.2. Respuesta del auditor

Como parte de nuestros procedimientos de auditoría, hemos llevado a cabo la comprobación de las condiciones contractuales de dicho acuerdo, así como la correcta imputación de contribuciones del intangible en desarrollo en base al control y asunción de riesgos sobre el proyecto.

Otra información: Informe de gestión

La otra información comprende exclusivamente el informe de gestión del ejercicio 2022, cuya formulación es responsabilidad de los administradores de la Sociedad y no forma parte integrante de las cuentas anuales.

Nuestra opinión de auditoría sobre las cuentas anuales no cubre el informe de gestión. Nuestra responsabilidad sobre el informe de gestión, de conformidad con lo exigido por la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas, consiste en evaluar e informar sobre la concordancia del informe de gestión con las cuentas anuales, a partir del conocimiento de la entidad obtenido en la realización de la auditoría de las citadas cuentas, así como evaluar e informar de si el contenido y presentación del informe de gestión son conformes a la normativa que resulta de aplicación. Si, basándonos en el

trabajo que hemos realizado, concluimos que existen incorrecciones materiales, estamos obligados a informar de ello.

Sobre la base del trabajo realizado, según lo descrito en el párrafo anterior, la información que contiene el informe de gestión concuerda con la de las cuentas anuales del ejercicio 2022 y su contenido y presentación son conformes a la normativa que resulta de aplicación.

Responsabilidad de los administradores en relación con las cuentas anuales

Los administradores son responsables de formular las cuentas anuales adjuntas, de forma que expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la sociedad, de conformidad con el marco normativo de información financiera aplicable a la entidad en España, y del control interno que consideren necesario para permitir la preparación de cuentas anuales libres de incorrección material, debida a fraude o error.

En la preparación de las cuentas anuales, los administradores son responsables de la valoración de la capacidad de la sociedad para continuar como empresa en funcionamiento, revelando, según corresponda, las cuestiones relacionadas con la empresa en funcionamiento y utilizando el principio contable de empresa en funcionamiento excepto si los administradores tienen intención de liquidar la sociedad o de cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista.

Responsabilidad del auditor en relación con la auditoría de las cuentas anuales

Nuestros objetivos son obtener una seguridad razonable de que las cuentas anuales en su conjunto están libres de incorrección material, debida a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene nuestra opinión.

Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España siempre detecte una incorrección material cuando existe. Las incorrecciones pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, puede preverse razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en las cuentas anuales.

Como parte de una auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España, aplicamos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. También:

- Identificamos y valoramos los riesgos de incorrección material en las cuentas anuales, debida a fraude o error, diseñamos y aplicamos procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtenemos evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para nuestra opinión. El riesgo de no detectar una incorrección material debida a fraude es más elevado que en el caso de una incorrección material debida a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionadamente erróneas, o la elusión del control interno.

- Obtenemos conocimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias, y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la entidad.
- Evaluamos si las políticas contables aplicadas son adecuadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por los administradores.
- Concluimos sobre si es adecuada la utilización, por los administradores, del principio contable de empresa en funcionamiento y, basándonos en la evidencia de auditoría obtenida, concluimos sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de la sociedad para continuar como empresa en funcionamiento. Si concluimos que existe una incertidumbre material, se requiere que llamemos la atención en nuestro informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en las cuentas anuales o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que expresemos una opinión modificada. Nuestras conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro informe de auditoría. Sin embargo, los hechos o condiciones futuros pueden ser la causa de que la sociedad deje de ser una empresa en funcionamiento.
- Evaluamos la presentación global, la estructura y el contenido de las cuentas anuales, incluida la información revelada, y si las cuentas anuales representan las transacciones y hechos subyacentes de un modo que logran expresar la imagen fiel.

Nos comunicamos con los administradores de la entidad en relación con, entre otras cuestiones, el alcance y el momento de realización de la auditoría planificados y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identificamos en el transcurso de la auditoría.

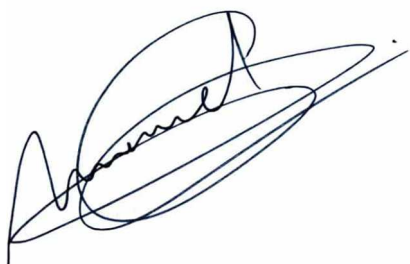
Entre los riesgos significativos que han sido objeto de comunicación a los administradores de la entidad, determinamos los que han sido de la mayor significatividad en la auditoría de las cuentas anuales del periodo actual y que son, en consecuencia, los riesgos considerados más significativos.

Describimos esos riesgos en nuestro informe de auditoría salvo que las disposiciones legales o reglamentarias prohíban revelar públicamente la cuestión.

Audit, S.L. (N.º de ROAC 68972)

Fdo: Romeo García, Ángel N.º de ROAC 12345

Zaragoza, 12 de abril de 2023

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Romeo García, Ángel', with a large, sweeping flourish underneath.

Audit, S.L.

c/ Precios de Transferencia, nº 3

50017 Zaragoza

Tel: 976.23.16.05

N.º ROAC S0239674598

5.- Conclusiones

Los precios de transferencia son muy relevantes para las Administraciones Tributarias, y éstas han centrado su atención en ellas de una forma progresiva, dado el papel que juegan en las transacciones económicas, y los usos fraudulentos que podrían derivar en una Base Imponible menor por la que tributarían entidades independientes.

Asimismo, los precios de transferencia son relevantes también desde un punto de vista no solo fiscal, sino contable, dado que todas las transacciones entre empresas vinculadas deben contabilizarse a precios de mercado y, por tanto, dentro del alcance de trabajo de un auditor de cuentas debe incluirse la revisión de dichos precios de transferencia, el análisis de los dosieres correspondientes no solo ante una posible contingencia fiscal de la entidad auditada, si no también, ante una posible incorrección material tanto por ajuste (incorrecta valoración y/o reclasificación) y/o omisión de información en las Cuentas Anuales de dicha entidad y, en concreto, en la memoria.

Ello no quiere decir que una transacción entre partes vinculadas implique una razón fraudulenta detrás, puesto que en la práctica incluso muchas sociedades buscan la consecución de unos rendimientos que hacen inexistente esa relación de dependencia entre ellas. Será la realidad efectiva de la operación la que determine la correcta valoración de la transacción, que podrá seguir los métodos recomendados u otros alternativos siempre y cuando éstos reflejen la realidad de la operación.

La documentación y la base histórica previa resulta de vital importancia para comprender qué hay detrás de estas prácticas, qué razones hay para que estas operaciones se hagan realidad y, sobre todo, qué actuaciones pueden realizar los agentes implicados, tanto el contribuyente como la Administración Tributaria, por reflejar una mayor normalidad impositiva. Normalidad en el sentido de evitar irregularidades que erosionen la carga fiscal que cabría esperar, que es la preocupación principal de las Administraciones fiscales.

No solo las Administraciones juegan un papel importante en la correcta identificación de los precios de transferencia, sino que el auditor, en calidad de garante de la imagen fiel de los Estados Financieros de la entidad de acuerdo con el marco de información financiera aplicable, tiene con su opinión, una responsabilidad mayúscula para con los agentes internos o externos en el contexto de la sociedad. Y ese ha de ser el punto final del análisis de la realidad económica-financiera de la entidad, la conclusión de una revisión exhaustiva de la sociedad para la emisión de un informe final.

Esta materia ha entrañado gran dificultad al autor en lo relativo a la aplicación práctica de determinados asuntos como pueden ser el Master File o Local File. La importancia de estas transacciones para las entidades que participan en ellas hace que sean

confidenciales, y el autor en variadas ocasiones, también por proteger la confidencialidad de la **Sociedad X** que ha servido de estudio, ha relacionado casos comunes a otros sectores, aplicables también al sector de la fabricación de electrodomésticos. Las propias Administraciones son conscientes de que, aunque relevantes para el público en general, son todavía más importantes para las entidades porque en definitiva describen los procedimientos llevados a cabo ante tales situaciones. De hecho, en cuanto al caso práctico del Master y Local File, su contenido ha tenido que ver más por una aplicación de lo dictado en las Directrices de la OCDE, que por haber accedido a un documento oficial. Otra de las limitaciones ha tenido que ver con los análisis de comparabilidad y selección del método de valoración, puesto que, al fin y al cabo, se trata de información interna de la propia entidad para cumplir con lo dispuesto normativamente y, más allá de la solución final (relacionar un tipo de transacción habitual con un método de valoración), no ha sido posible acceder a la elaboración de los comparables, de ahí que el autor proporcione una explicación meramente teórica.

Sin embargo, también es de reconocer por parte del autor, que el tema propuesto por los Directores de la línea ha supuesto un gran aprendizaje sobre la materia, profundizando sobre aquellos conceptos que se han podido estudiar durante la vida académica universitaria del autor, y entrando a analizar otros tantos contextos aplicables a los Precios de Transferencia que desconocía, comprendiendo la actual relevancia del tema tratado, así como los retos a los que se pueden enfrentar los diversos agentes que legislan u opinan en relación con unas transacciones realizadas entre partes vinculadas.

Los precios de transferencia suponen un reto en materia fiscal para las Administraciones Tributarias, ya que los Grupos actualmente operan más allá de unos pocos países, canalizando parte de sus actividades hacia territorios de menor tributación, o trasladando aquellas actividades hacia territorios en los que pueda beneficiarse de mayores deducciones en el Impuesto de Sociedades, incluso localizándose en paraísos fiscales, por lo que las Administraciones Tributarias se encuentran ante la problemática de si legislar comúnmente en aras de armonizar la normativa fiscal, o si por el contrario atraer la inversión mediante incentivos fiscales.

En muchas ocasiones, el complejo entramado existente entre las operaciones entre partes vinculadas puede dificultar la comparabilidad de este tipo de transacciones e, incluso, establecer precios de mercado fiables. Es por ello, que la determinación precisa del principio de plena competencia es de interés general para los agentes involucrados en los grupos, tanto internos como externos, para obtener una información completa, veraz y fiable que valore dichas transacciones a precios de mercado y, en caso contrario, realizar los ajustes contables o extracontables necesarios para alinearse con las Directrices de la OCDE. La forma debe prevalecer sobre la apariencia, pues una simple compraventa de productos terminados podría llevar implícita una aportación de capital, o una distribución de dividendos. Sin embargo, los distintos organismos legisladores también han de tener en consideración el hecho de que un Grupo no operará de la misma forma que una entidad independiente en determinados aspectos, puesto que el mismo Grupo por necesidad

deberá combinar actividades o instaurar políticas comunes con el fin de realizar su actividad de manera eficiente.

Bibliografía citada

Páginas web

¿Qué es una empresa de propiedad intelectual? Extraído de <https://www.patsnap.com/glossary/ip-company/>

Deloitte (2018) *¿Cómo saber si es aplicable registrar un ajuste de precios de transferencia previo al cierre contable al 31/12/2018 para cumplir con la normativa?* Transfer Pricing Newsletter. Diciembre 2018. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/gt/Documents/tax/transferpricing/181204-newsletter%20diciembre.pdf>

Dobaño, R. El IVA en las operaciones triangulares. Extraído de: <https://getquipu.com/blog/el-iva-en-la-operaciones-triangulares/#:~:text=de%20este%20impuesto,-.%C2%BFQu%C3%A9%20Ley%20recoge%20el%20tratamiento%20del%20IVA%20de%20las%20operaciones,la%20%E2%80%9CLey%20del%20IVA%E2%80%9D>.

Ejemplo de Master File: <https://www.yumpu.com/es/document/read/14086847/ejemplo-de-master-file-ciss>

Referencias bibliográficas

Alais, H. F. (2020). Los precios de transferencia y la valoración en aduana: Comments on WCO Guide Version 1.0 (June 2015). *Revista Jurídica Austral*, 1(1), 365-413. <https://doi.org/10.26422/RJA.2020.0101.ala>

Amorós Viñals, A. (2011). Operaciones vinculadas transfronterizas. Relación entre el valor en aduana y la comprobación del Impuesto sobre sociedades. Estudios financieros. Revista de contabilidad y tributación: Comentarios, casos prácticos, núm 334, págs. 5-22.

Bakker, A., Obuoforibo, B. (2009). *Transfer Pricing and Customs valuation: Two worlds to tax as one*. IBFD.

Bas Soria, J.(2010). *Coordinación de los métodos de valoración en los Precios de Transferencia, el Valor en Aduana y las operaciones vinculadas en el IVA*. Tribunal Económico-Administrativo Central. Cuadernos de Formación. Colaboración 26/10. Volumen 11/2010.

Becker, J. Davies, R.D., Jakobs, G. (2017). The economics of advance pricing agreements. *Journal of Economic Behavior & Organization*. Volume 134, pp 255-268.

Calderón Carrero, J.M. (2005). *Precios de Transferencia e Impuesto sobre Sociedades (un análisis de la normativa española desde una perspectiva internacional, comunitaria y constitucional)*. Tirant Lo Blanch, “Colección financiero”, Valencia 2005. 189 págs.

Cañabate Clau, D., (2015). *Los precios de transferencia en las operaciones de reestructuración empresarial*. Tesis Doctoral Universidad de Barcelona.

Chand, V. (2016). Transfer Pricing Aspects of Cash Pooling Arrangements in Light of the BEPS Action Plan. *International Transfer Pricing Journal*. Vol. January-February. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2745343>

Comisión Europea. (2011). Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo y al Comité Económico y Social europeo relativa al Trabajo del Foro Conjunto de la Unión Europea sobre Precios de Transferencia entre abril de 2009 y julio de 2010 y propuestas conexas: I. Directrices sobre los servicios intragrupo de bajo valor añadido y II. Enfoques potenciales de los casos triangulares exteriores a la UE. Bruselas 25.01.2011. COM (2011). 16 Final.

Contreras Cabezas, M. (2017). Atribución de beneficios a establecimientos permanentes: rentas nacionales. Agencia Estatal de la Administración Tributaria. Cuadernos de Formación. Volumen 21. Pp 93-103.

Eden, L., Byrnes, W. (2018). Transfer Pricing and State Aid: The unintended consequences of Advance Price Agreements. *Transnational Corporations*, Vol. 25(2), pp. 9-36. Legal Studies Research Paper Series. Research paper No.18-45. Texas A&M University. School of Law. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3244058>

European Commision. (2016). Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB). Strasbourg. 25.10.2016.

García Prats, F.A. (2005). Los precios de transferencia: Su tratamiento tributario desde una perspectiva europea. *Crónica Tributaria Numero 117 pp 33-82* Instituto de Estudios Fiscales

González Bianchi, P., Figueredo, F. El valor en aduana y los precios de transferencia. *Revista de Derecho de la Universidad de Montevideo*. Número 34. Año 2018.

Gras Balaguer, C., De Navascués Pérez, B. (2010). Las operaciones vinculadas y los precios de transferencia. *Cuadernos de Formación. Colaboración 34/10*. Volumen 11 (pp 173-186).

Grupo de trabajo: Precios de transferencia. Conclusiones. Foro de Grandes Empresas. Agencia Estatal de Administración Tributaria (2009).

Hernández Vázquez, O., Justo Alonso, Á. Precios de transferencia. Cuadernos de Formación. Colaboración 8/12. Volumen 15/2012. Agencia Estatal de Administración Tributaria.

Hernando Gaitán, L. (2017). *Auditoría Tributaria (ERFAF)*. Fundación Universitaria del Área Andina. 2017.

Hung Chan, K., Lo, A.W.Y., Mo. P.L.L. (2015). An empirical analysis of the changes in tax audits focus on international transfer pricing. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. Volume 24, pp 94-104. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2014.12.001>

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (2013) NIA 550. Partes vinculadas. Traducción de la versión original del IFAC.

Instrucción 1/2004, de 27 de febrero, de la Dirección General de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria, de valoración en aduanas de las mercancías (págs. 11385 a 11402)

Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas. Boletín Oficial del Estado.

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

Mancilla Rendón, María Enriqueta (2010). Auditoría tributaria de los precios de transferencia de las multinacionales en México. Cuadernos de Contabilidad 11 (29), 473-492.

Martín Dovanovich, J. (2010). Precios de Transferencia en materia aduanera e impositiva. El uso de las Directrices de la OCDE en el contexto del artículo 1.2. (A) del Acuerdo de Valoración de Mercaderías de la OMC. Sección Doctrina. Revista de Estudios Aduaneros. Pp 75-106.

Martínez Alfonso, A. P. (2018). Casos prácticos para el análisis de las obligaciones de documentación y de declaración de las operaciones vinculadas en el ámbito de la declaración informativa modelo 232. *Revista De Contabilidad Y Tributación. CEF*, (427), pp 1-54 (digital). Recuperado a partir de <https://revistas.cef.udima.es/index.php/RCyT/article/view/4293>

Masui, Yoshihiro, Transfer Pricing and Customs Duties (July 1, 1996). 50 Bulletin for International Fiscal Documentation 315, Disponible en SSRN:<https://ssrn.com/abstract=2629996>

Ministerio de Hacienda (2021). Real Decreto 243/2021, de 6 de abril, por el que se modifica el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos, aprobado por el Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, en transposición de la Directiva (UE) 2018/822 del Consejo, de 25 de mayo de 2018, que modifica la Directiva 2011/16/UE, por lo que se refiere al intercambio automático y obligatorio de información en el ámbito de la fiscalidad en relación con los mecanismos transfronterizos sujetos a comunicación de información. <https://www.boe.es/eli/es/rd/2021/04/06/243>

Mora Agudo, L., Navarro Heras, E., Prado Román, M. (2012). Base imponible común consolidada vs Normativa fiscal española: Una aproximación a su impacto fiscal. *Crónica tributaria* Num 144 pp 89-109. Universidad Rey Juan Carlos.

OCDE (2013), Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, OECD Publishing

OECD (2016). *Documentación sobre precios de transferencia e informe país por país, Acción 13 - Informe final 2015*, Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264267909-es>.

OCDE. (2018). Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia DOI: <https://doi.org/10.1787/9788480083980-es>

OECD (2019), Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio : Versión Abreviada 2017, OECD Publishing, Paris/Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, <https://doi.org/10.1787/765324dd-es>.

OECD (2020). Transfer Pricing Guidance on Financial Transactions. Inclusive framework on BEPS: Actions 4, 8-10. OECD. 2020. <https://www.oecd.org/tax/beps/oecd-releases-transfer-pricing-guidance-on-financial-transactions.htm>

OCDE (2022). Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022. OECD. January 2022.

Oxfam Intermón. (2015). La ilusión fiscal: Demasiadas sombras en la fiscalidad de las grandes empresas. Informe de Oxfam Intermón N°36. Marzo 2015.

Rosembuj, T. (2009). Precios de Transferencia. Los Acuerdos de Costes. *Crónica Tributaria*, Num. 130 pp 9-120. Instituto de Estudios Fiscales.

Ruiz García, M^a. C (2019). El cash pooling. Delegación Central de Grandes Contribuyentes (AEAT). *Cuadernos de formación*. Vol. 25

Sanahuano, V., Matamoros, C. (2020). *Evaluación de la implementación de la acción 10 del proyecto beps de la ocde/g-20 referente a combatir la erosión de la base imponible mediante los precios de transferencia en operaciones transfronterizas de commodities* [Tesis de grado]. Escuela Superior Politécnica del Litoral

Valdés Pons, S. (2020). *El contrato de cash pooling en los grupos de sociedades. Aspectos societarios y concursales*. Tesis Doctoral presentada en la Universitat Ramon Llull.

Tomohara, A. (2004). Inefficiencies of Bilateral Advanced Pricing Agreements (BAPA) in Taxing Multinational Companies. *National Tax Journal*. Volume 57, Number 4. <https://doi.org/10.17310/ntj.2004.4.05>

De Waegenare, A., Sansing, R., Wielhouwer, J. (2007). Using bilateral Advance Pricing Agreements to resolve Tax Transfer Pricing disputes. *National Tax Journal*. Volume 60, Number 2. June 2007.