

SABERES

Revista de estudios jurídicos, económicos y sociales

VOLUMEN 3 ~ AÑO 2005

Separata



PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Ramón Bonell Colmenero



UNIVERSIDAD ALFONSO X EL SABIO
Facultad de Estudios Sociales
Villanueva de la Cañada

© Ramón Bonell Colmenero

© Universidad Alfonso X el Sabio
Avda. de la Universidad,1
28691 Villanueva de la Cañada (Madrid, España)

Saberes, vol. 3, 2005

ISSN: 1695-6311

No está permitida la reproducción total o parcial de este artículo ni su almacenamiento o transmisión, ya sea electrónico, químico, mecánico, por fotocopia u otros métodos, sin permiso previo por escrito de los titulares de los derechos.

PRECIOS DE TRANSFERENCIAS

Ramón Bonell Colmenero*

RESUMEN: La ciencia económica pone de relevancia la validez del mercado para establecer precios frente a otras alternativas que pudieran ser más o menos arbitrarias.

PALABRAS CLAVE: MERCADOS; PRECIOS; TRANSFERENCIAS.

1. Introducción:

La ciencia económica pone de relevancia la validez del mercado para establecer precios frente a otras alternativas que pudieran ser más o menos arbitrarias. Es el caso, por ejemplo, de los precios de transferencia entre dos divisiones de una misma empresa o dos empresas de un mismo grupo, se puede discutir por parte de la Administración tributaria el valor, pero no la oportunidad del gasto.

¿Economía de opción o medida antiabuso?

La razón económica por la que se cobran precios de transferencia es para poder evaluar el desempeño de las entidades integrantes del grupo. Al cobrar precios por los bienes y servicios transferidos dentro de un grupo, los gerentes de dichas entidades pueden tomar la mejor decisión posible, respecto a si comprar o vender bienes y servicios dentro o fuera del grupo.

En ocasiones, el término precio de transferencia es usado con un sentido peyorativo, para denotar el traslado de la renta imponible desde una compañía perteneciente a una empresa multinacional, ubicada en una jurisdicción de impuestos elevados, a una compañía

* Profesor de Derecho Tributario.

pertenciente al mismo grupo, existente en una jurisdicción con bajos impuestos, mediante precios de transferencia incorrectos, a fin de reducir la carga tributaria global del grupo. El sistema seguido habitualmente por las Administraciones Tributarias para no verse lesionadas por estas prácticas es la de considerar que dichas operaciones deben de valorarse, a efectos fiscales, por el precio que se hubiera pactado entre partes independientes, en un mercado donde existiese libre competencia. La extrema movilidad de las operaciones realizadas por redes informáticas y la profusa utilización de intranets entre las empresas del grupo provoca dificultades de enorme complejidad en el terreno fiscal que requieren del soporte documental reglado que justifique el principio de arm's length.

La Unión Europea ha reconocido que la doble imposición como resultado de la aplicación de ajustes sobre los precios de transferencia es una medida inaceptable. La situación actual refleja que cada país tiene su propio punto de vista sobre los requerimientos con respecto a la solicitud de documentación, conllevando en la práctica numerosos problemas. Por lo que armonizar estos requerimientos para el conjunto de la Unión, sería la mejor solución, debido a que los costes que ocasionan para las empresas multinacionales es un factor a tener en cuenta, en una Europa con 25 Estados y cada uno con sus propios requerimientos es oneroso.

La aplicación de las normas sobre precios de transferencia ya sea por empresas multinacionales (EMN) o por Administraciones tributarias exige un importante volumen de inputs de información. En efecto, el principio de arm's length acordado en el seno de la OCDE exige la utilización de precios comparables, por lo que deben conocerse los precios fijados en las operaciones entre empresas independientes.

Ocurre sin embargo en numerosas ocasiones que los comparables no detentan la calidad suficiente como para permitir su uso directo, siendo entonces necesario obtener informaciones adicionales que permitan realizar ajustes a esos precios antes de su utilización. En otras ocasiones, debe recurrirse a métodos basados en márgenes brutos o netos que demandan información adicional de distinta índole.

Siguiendo el proceso de los 4 pasos, tenemos:

1. El análisis funcional y de comparabilidad que necesariamente acompaña cualquier proceso de determinación de la admisibilidad de precios en operaciones vinculadas,

comprender las transacciones en el contexto del negocio del sujeto pasivo, también exige importantes dosis de información, como por ejemplo:

- Desarrollo de los productos;
- Desarrollo de los procesos de producción y Know how;
- Diseño de la planta de producción;
- Establecimiento sobre especificaciones de los productos;
- Diseño de la maquinaria y los equipos de producción;
- Compras de equipamiento;
- Supervisión de la construcción de las plantas de producción;
- Determinación sobre materias primas necesarias;
- Adquisición de materias primas;
- Almacena las materias primas;
- Diseña el aprovisionamiento de las materias primas;
- Diseña los controles de calidad;
- Realiza el proceso de controles de calidad;
- Determina las necesidades financieras;
- Supervisa la publicidad y el marketing,
- Realiza la formación de personal;
- Realiza la creación publicitaria;
- Determina los medios publicitarios a utilizar.

2. Selección y justificación del método o métodos más idóneos.

3. Aplicación del método o métodos seleccionados.

4. Determinar los precios, documentar el proceso y los procesos de revisión.

A mayor abundamiento, la información que habitualmente debe suministrarse por las empresas multinacionales para probar la razonabilidad del precio de la operación vinculada no hace sino aumentar debido al aumento de los intangibles en la economía, la expansión territorial de las empresas multinacionales y el fraccionamiento de sus procesos empresariales.

Los precios de transferencia permiten una amplia paridad en el tratamiento fiscal de las multinacionales y las empresas independientes ya que pone a las empresas asociadas y a las independientes en condiciones de igualdad para fines fiscales, evitando la creación de

ventajas o desventajas fiscales que de otra manera distorsionarían la relativa posición competitiva de cualquier tipo de entidad. Al eliminar estas consideraciones fiscales de las decisiones económicas, el principio arm's length promueve el crecimiento del comercio internacional y de la inversión.

En estas circunstancias las Administraciones tributarias se han visto obligadas a solicitar a sus legisladores el desarrollo de una normativa sobre documentación en materia de precios de transferencia (es el caso de Dinamarca, el Reino Unido o los Estados Unidos entre otros miembros de la OCDE). Con este marco jurídico se pretende ganar en seguridad jurídica al delimitar el ámbito de la actuación administrativa, al tiempo que se informa a los obligados tributarios de los datos que deben conservar.

La documentación es la primera vía que tienen las autoridades fiscales para conocer los precios de transferencia de la entidad, asentar las bases de la posición tomada, por lo que no es óbice para que soliciten mayor información de las operaciones.

En España el proyecto de regulación incluido en el Proyecto de Reglamento del IRNR fue finalmente excluido debido al dictamen desfavorable del Consejo de Estado que estimó que dicha obligación de documentación debía contenerse en una norma de rango legal. A corto plazo tendremos una regulación sobre requerimientos de documentación en los precios de transferencia.

2. El informe de la OCDE de 1995 sobre principios aplicables en materia de precios de transferencias en relación con las empresas multinacionales y de administraciones fiscales, análisis del Capítulo V¹: Documentación

Este Capítulo proporciona una guía de tipo general a ser tenida en cuenta por las Administraciones Tributarias a la hora de desarrollar reglas y/o procedimientos de cómo obtener la información y la documentación requerida a los contribuyentes en el contexto de la materia de los precios de transferencia. También proporciona ayuda a los contribuyentes a la hora de identificar la documentación más útil para demostrar que sus transacciones vinculadas cumplen el principio de libre concurrencia, resolviendo así las cuestiones

relativas a los precios de transferencia y facilitando los procedimientos de comprobación e investigación tributarios.

Estamos ante una “Guía general” por lo que no obtenemos una información exhaustiva al respecto. Las obligaciones formales sobre suministro se pueden ver afectadas por las normas relativas a la carga de la prueba en una jurisdicción concreta. En la mayoría de las jurisdicciones, la Administración Tributaria soporta la carga de la prueba. Así, en estos casos, el contribuyente no necesita probar la corrección de sus precios de transferencia a no ser que la Administración Tributaria demuestre en primer lugar que estos precios incumplen el principio de libre concurrencia. El tratamiento del tema de la documentación en este Capítulo no pretende imponer a los contribuyentes cargas mayores a las establecidas por las normas nacionales. De todas formas, debería prestarse atención al hecho de que, incluso en aquellos casos en los que la carga de la prueba recae sobre la Administración Tributaria, la Administración puede obligar en cierta medida al contribuyente a suministrar documentación sobre sus precios de transferencia, debido a que, sin la información adecuada, la Administración Tributaria no estará en condiciones de examinar el caso de forma correcta. De hecho, en aquellos casos en los que el contribuyente no proporcione la documentación adecuada, puede producirse una inversión de la carga de la prueba en algunas jurisdicciones bajo el mecanismo de una presunción refutable a favor del ajuste propuesto por la Administración Tributaria. Quizá sea más importante señalar que tanto la Administración Tributaria como el contribuyente deberían colaborar para dar fe de que la fijación de los precios de transferencia cumple el principio de libre concurrencia, careciendo de importancia en quién recaiga la carga de la prueba. El comportamiento de la Administración Tributaria en sus procedimientos de comprobación e investigación no debería verse afectado por el hecho de que el contribuyente soporta la carga de la prueba en los casos en los que así sea. La carga de la prueba no debería ser empleada, tanto por las Administraciones Tributarias como por los contribuyentes, como una justificación para realizar afirmaciones o alegaciones no verificables o sin fundamento sobre los precios de transferencia.

Recomendaciones acerca de las reglas y procedimientos sobre documentación:

¹ Base de Datos IBFD

Cada contribuyente debería esforzarse en determinar los precios de transferencia a efectos fiscales de acuerdo con el principio de libre concurrencia, basándose en la información disponible en el momento de la determinación. Así, habitualmente un contribuyente deberá prestar atención a si sus precios de transferencia son adecuados a efectos fiscales antes de establecer este precio. Por ejemplo, sería razonable que un contribuyente hubiera realizado esta determinación teniendo en cuenta datos comparables, procedentes de transacciones no vinculadas, si es que éstos existen. Se debería esperar también que el contribuyente examinara, sobre la base de la información razonablemente disponible, si las condiciones utilizadas para determinar los precios de transferencia en años precedentes han cambiado, si esas condiciones deben emplearse en la determinación de los precios de transferencia para el presente año.

En el proceso llevado a cabo por el contribuyente al considerar si sus precios de transferencia son adecuados a efectos fiscales deberían seguirse los mismos principios de gestión prudente que regirían el proceso de evaluación de cualquier otra decisión empresarial de similar complejidad e importancia. Es previsible que la aplicación de estos principios obligue al contribuyente a elaborar o referirse a escritos que podrían servir como documentación de los esfuerzos acometidos para cumplir el principio de libre concurrencia, incluyendo la información en la que se basó la determinación del precio de transferencia, los factores considerados y el método escogido. Resultaría razonable para las Administraciones Tributarias esperar que los contribuyentes obtuvieran o elaboraran dichos documentos, teniendo en cuenta la naturaleza de la actividad y el proceso de determinación del precio de transferencia, al fijar sus precios de transferencia para una determinada actividad empresarial y los conservaran para su presentación durante el transcurso de una inspección fiscal. Dichas actividades ayudarían a los contribuyentes a la hora de preparar y presentar correctamente sus declaraciones-liquidaciones tributarias. Es preciso señalar, sin embargo, que no debería existir obligación de presentar este tipo de documentos o prepararlos para su revisión por parte de la Administración Tributaria en el momento en el que el precio es determinado o se presenta la declaración-liquidación tributaria.

Debido a que el interés último de la Administración Tributaria debería verse satisfecho si los documentos necesarios se presentaran a su debido tiempo tras ser solicitados por la Administración Tributaria durante el transcurso de una inspección, el proceso de archivo de

los documentos se debería dejar a la discreción del contribuyente. Por ejemplo, el contribuyente puede elegir conservar los documentos relevantes bajo la forma de originales sin procesar o en un libro adecuadamente compilado, en el idioma que puede serle más conveniente, antes de la fecha en la que estos documentos deban presentarse ante la Administración Tributaria. De todas formas, el contribuyente debería cumplir con las peticiones razonables de traducción de estos documentos que se facilitan a la Administración Tributaria.

Al considerar si los precios de transferencia resultan apropiados a efectos fiscales, puede ser necesario para el contribuyente, a la hora de aplicar principios de gestión prudente, preparar o referirse a escritos que, de no existir motivos fiscales, no se hubiesen elaborado o referido, incluyéndose aquí los documentos procedentes de empresas extranjeras asociadas. Al requerir la presentación de este tipo de documentos, la Administración Tributaria debería sopesar cuidadosamente entre la necesidad de obtener dicha documentación y el coste y la carga administrativa que le suponen al contribuyente que debe obtenerlos o crearlos. Por ejemplo, no se debería esperar que el contribuyente incurriera en cargas y costes desproporcionadamente altos para obtener documentos de empresas extranjeras asociadas o se lanzase a la búsqueda exhaustiva de datos comparables de transacciones no vinculadas comparables si éste cree razonablemente que, habiendo contemplado los principios de este Informe, no existen datos comparables o el coste de localizar los datos comparables sería desproporcionadamente alto en relación a las cantidades objeto de consideración en la inspección. Las Administraciones Tributarias deberían admitir también que les es posible beneficiarse del intercambio de información establecido en los convenios fiscales bilaterales con la finalidad de obtener esos datos de una forma eficaz y a su debido tiempo.

Así, aunque algunos de los documentos que pueden ser empleados con fiabilidad a la hora de fijar los precios de transferencia que cumplan el principio de libre concurrencia a efectos fiscales, puede que no se hayan obtenido o elaborado sino sólo por motivos fiscales, se debería esperar que el contribuyente haya obtenido o preparado esos documentos tan sólo si resultaban indispensables para un juicio razonado acerca de si los precios de transferencia satisfacen el principio de libre concurrencia y se han podido obtener o preparar por el contribuyente sin incurrir en un coste desproporcionadamente alto. No es razonable pensar

que el contribuyente obtenga o prepare documentos más allá del mínimo preciso para elaborar un juicio razonado acerca de si ha cumplido o no el principio de libre concurrencia.

Siendo coherente con lo anteriormente expuesto, los contribuyentes no deberían verse obligados a mantener los documentos que fueron preparados o referidos en relación a las transacciones que tuvieron lugar en años en los que existe una limitación temporal para llevar a cabo el ajuste, puesto que va más allá de un período temporal de archivo consistente con el conjunto de la normativa nacional general para documentos similares. Además, las Administraciones Tributarias no deberían requerir de un modo regular documentos relativos a aquellos años, incluso cuando éstos existan. De todas formas, en ocasiones, esos documentos pueden ser relevantes en una inspección sobre precios de transferencia llevada a cabo en un año posterior al límite temporal establecido, por ejemplo, en aquellos casos en los que los contribuyentes conservan voluntariamente tales registros en relación a contratos a largo plazo o para determinar si se cumplen en dicho año posterior los estándares de comparación relativos a la aplicación de un método de fijación de precios de transferencia. Las Administraciones Tributarias deberían tener presentes las dificultades que presenta la localización de documentos de años precedentes y deberían restringir tales peticiones a situaciones en las que tienen razones consistentes relativas a la transacción objeto de análisis para revisar los documentos en cuestión.

Las Administraciones Tributarias deberían también limitar las peticiones de documentos que estuvieran disponibles, tan sólo una vez que la transacción en cuestión tuviera lugar, a aquellos que razonablemente puedan contener información relevante según los principios relativos al uso de datos de múltiples años o información acerca de hechos que tuvieron lugar en el momento de la determinación del precio de transferencia. A la hora de considerar qué documentación es apropiada, la Administración Tributaria debería tener en cuenta hasta qué punto la información podría haber estado razonablemente disponible por el contribuyente en el momento de la determinación del precio de transferencia.

Las Administraciones Tributarias no deberían solicitar la presentación de documentos que no se encuentran en poder o bajo el control del contribuyente, o no se puedan obtener de cualquier otra forma, como por ejemplo información que no puede ser obtenida legalmente, o que no está disponible en la actualidad para el contribuyente por su carácter confidencial

para los competidores del contribuyente o no está publicada y no se puede obtener a través de un requerimiento normal o a través de los datos del mercado. En numerosas ocasiones, la información acerca de empresas extranjeras asociadas es esencial en las inspecciones sobre precios de transferencia. De todas formas, reunir tal información puede suponer al contribuyente unos problemas que no se le plantean al elaborar sus propios documentos. En los casos en los que el contribuyente es una filial de una compañía extranjera asociada o es tan sólo un accionista minoritario, la información puede ser difícil de obtener debido a que el contribuyente no tiene control sobre la empresa asociada. En cualquier caso, los estándares contables y los requisitos legales de documentación (incluyendo los plazos para su preparación y presentación) varían de un país a otro. Los documentos solicitados por el contribuyente pueden no estar comprendidos entre aquellos que los principios de gestión prudente aconsejarían mantener a la compañía extranjera asociada y su traducción y presentación podrían suponer una pérdida de tiempo y dinero. Estas consideraciones se deberían tener en cuenta al determinar las obligaciones del contribuyente de presentación de documentos.

Puede que no sea necesario que el requerimiento de información abarque a todas las empresas asociadas que hayan tomado parte en las transacciones vinculadas sometidas a inspección. Por ejemplo, al determinar un precio de transferencia para un distribuidor con funciones limitadas, puede resultar apropiado obtener información acerca de esas funciones sin ampliar el requerimiento de información al resto del grupo multinacional.

Las Administraciones Tributarias se deberían asegurar de que no existen filtraciones al público de secretos comerciales o científicos, u otros datos confidenciales. Las Administraciones Tributarias deberían, por lo tanto, actuar con discreción a la hora de solicitar esta clase de información y hacerlo sólo si pueden garantizar que la información mantendrá su carácter confidencial frente a terceros, excepto si es requerida como parte de la vista pública ante el Tribunal o en decisiones judiciales. Deben realizarse todos los esfuerzos necesarios para garantizar en dichos procedimientos y decisiones el mantenimiento de la confidencialidad, en la medida de lo posible.

Los contribuyentes deberían aceptar que, a pesar de las limitaciones que pesan sobre los requerimientos de documentación, la Administración Tributaria deberá llegar a una

decisión acerca de si los precios de transferencia cumplen el principio de libre competencia incluso si la información disponible es incompleta. Como consecuencia de esto, el contribuyente deberá tener en cuenta que prácticas adecuadas de archivo y la presentación voluntaria de documentos pueden incrementar la persuasividad de su enfoque sobre los precios de transferencia. Esto será cierto tanto si el caso es relativamente sencillo como complicado, pero cuanto mayor sea la complejidad y lo extraordinario del caso mayor será la importancia concedida a la documentación.

Las Administraciones Tributarias deberían limitar la cantidad de información requerida en el momento de la presentación de la declaración-liquidación. En esa etapa, no se ha identificado ninguna transacción concreta para la revisión del precio de transferencia. Resultaría bastante gravoso requerir en este momento documentación detallada acerca de todas las transacciones internacionales entre empresas asociadas y sobre todas las empresas que intervengan en esas transacciones. Por lo tanto, puede resultar poco razonable requerir al contribuyente la presentación junto a la declaración-liquidación de documentos que demuestran específicamente la corrección de todas las determinaciones de los precios de transferencia. Esto daría como resultado un freno al comercio internacional y a la inversión extranjera. Cualquier requisito documental en la etapa de la presentación de la declaración-liquidación debería limitarse a solicitar al contribuyente información suficiente para permitir a la Administración Tributaria decidir aproximadamente qué contribuyentes requieren una investigación más minuciosa.

Información útil a la hora de determinar los precios de transferencia:

Aunque en las directrices de la OCDE sobre precios de transferencia se señala que la información relevante para la fijación concreta de los precios de transferencia depende de los hechos y circunstancias del caso, por lo tanto, no es posible establecer de forma general la amplitud y naturaleza precisas de la información que sería razonablemente exigible por la Administración Tributaria y que el contribuyente podría producir en el momento de la inspección. De todas formas, existen ciertas características comunes a cualquier inspección de precios de transferencia que dependen de la información relativa al contribuyente, las

empresas asociadas, la naturaleza de la transacción y la base sobre la cual se fija el precio para la transacción.

Partiendo de que no hay un mínimo a cumplir y la lista no debe ser exhaustiva, por lo que en cada caso, sector empresarial debe de haber una documentación ad hoc, el análisis bajo el principio de libre competencia requiere, por lo general, información acerca de las empresas asociadas involucradas en las transacciones vinculadas, las transacciones a considerar, la funciones realizadas, información derivada de empresas independientes involucradas en transacciones o actividades similares, también podría ser relevante alguna información adicional acerca de la transacción vinculada en cuestión. Esto podría incluir la naturaleza y términos de la transacción, condiciones económicas y tipo de activo involucrado en las transacciones, cómo el producto o servicio objeto de la transacción vinculada en cuestión se transmite entre las empresas asociadas y cambios en las condiciones comerciales o renegociaciones de contratos vigentes. Podría incluir también una descripción de las circunstancias de cualesquiera transacciones conocidas entre el contribuyente y una empresa independiente similares a la transacción con una empresa extranjera asociada, y cualquier información relevante acerca de si empresas independientes, en circunstancias similares y bajo el principio de libre competencia, hubieran participado en una transacción de estructura similar. Otra información de este tipo puede ser una lista de cualesquiera otras compañías comparables que realicen transacciones similares a las transacciones vinculadas.

En determinados casos, puede resultar útil referirse a información relativa a cada empresa asociada involucrada en las transacciones vinculadas objeto de inspección, como por ejemplo:

- i) un esquema descriptivo de la actividad empresarial;
- ii) la estructura de la organización;
- iii) relaciones de propiedad dentro del grupo MNE;
- iv) la cifra de ventas y los resultados operativos de los últimos años anteriores a la transacción;
- v) el número de las transacciones del contribuyente con empresas extranjeras asociadas, como por ejemplo la cifra de ventas de activos

inventariados, la prestación de servicios, las rentas de los bienes materiales, el uso y la transferencia de derechos de propiedad inmaterial, y los intereses de los préstamos.

También puede resultar útil información acerca de la determinación del precio, incluyendo posibles estrategias empresariales, y aquellas circunstancias especiales que sean de relevancia. Esto podría incluir aquellos factores que han tenido una influencia en la fijación de los precios o el establecimiento de políticas de precios para el contribuyente y el conjunto del grupo multinacional. Estas políticas pueden ser, por ejemplo, añadir un margen de beneficios al coste de fabricación, deducir los costes conectados a los precios de venta a usuarios finales en el mercado en el que las partes extranjeras asociadas están llevando a cabo la actividad de mayoristas, o emplear una política de precios integrada o de contribución a los costes sobre la base de conjunto del grupo. La presentación de información sobre los factores que llevaron al desarrollo de cualquiera de esas políticas puede probablemente ayudar a un grupo multinacional a convencer a la Administración Tributaria que sus políticas de precios de transferencia son coherentes con las condiciones contractuales del mercado libre. Podría resultar útil también obtener una explicación acerca del proceso de selección, aplicación y coherencia con el principio de libre concurrencia del método de fijación de los precios de transferencia.

Pueden constituir circunstancias especiales los detalles concernientes a cualquier operación de compensación que tenga consecuencias al determinar el precio coherente con el principio de libre concurrencia. En un caso así, la documentación resulta útil para colaborar en la descripción de los hechos relevantes, la conexión cualitativa entre las transacciones y la cuantificación de la compensación. La presentación de documentación del período correspondiente ayuda a reducir el empleo de los métodos inductivos, ya que una transacción de compensación puede existir, por ejemplo, en aquellos casos en los que el vendedor proporciona bienes a un precio menor debido a que el comprador le proporciona un servicio gratuitamente; en los casos en los que se establece un canon superior en compensación de un precio intencionadamente menor de los bienes; y, por último, en los

casos en los que se alcanza un acuerdo de licencia cruzado sin fijación de cánones relativo al uso de derechos de propiedad industrial o know-how técnico.

Otras circunstancias especiales pueden estar relacionadas con la estrategia de gestión o la clase de negocio. Por ejemplo, las circunstancias en las que la actividad del contribuyente se lleva a cabo según una determinada forma con la finalidad de penetrar en un mercado nuevo, o de introducir nuevos productos en un mercado, o de afrontar la competencia creciente.

Las condiciones generales de la industria y el comercio que afecten al contribuyente pueden ser también importantes. Puede resultar relevante, por ejemplo, información sobre el contexto actual de la empresa y su evolución previsible; y cómo estos acontecimientos previsibles influirían en la industria, la escala del mercado, las condiciones de competitividad, el marco de intervencionismo administrativo, los avances tecnológicos y los mercados de divisas internacionales.

La información sobre las funciones realizadas (tomando en consideración los activos empleados y los riesgos asumidos) puede ser de utilidad para el análisis funcional que habitualmente se llevará a cabo para aplicar el principio de libre concurrencia. Estas funciones incluyen: Fabricación, ensamblaje, gestión de compras y de materiales, marketing, distribución, control de existencias, gestión de las garantías y actividades de publicidad, actividades de transporte y almacenaje, plazos de amortización de préstamo y calendario de pagos, entrenamiento y personal.

Los posibles riesgos asumidos que se toman en consideración en el análisis funcional abarcan los riesgos de alteraciones en el coste, precio o existencias, los riesgos relativos al éxito o fracaso de la investigación y desarrollo, los riesgos financieros incluyendo los riesgos de cambio de las divisas y los tipos de interés, riesgos en los términos de pago y de amortización de préstamo, riesgos en la fabricación, y riesgos empresariales relacionados con la propiedad de los activos o instalaciones.

La información financiera puede resultar también útil si se da la necesidad de comparar los beneficios y pérdidas entre las empresas asociadas con las cuales el contribuyente mantiene

transacciones sujetas a las reglas de los precios de transferencia. Esta información puede incluir documentos que expliquen los beneficios y las pérdidas hasta el punto necesario para evaluar la corrección de la política de precios de transferencia dentro de un grupo multinacional. También puede abarcar los documentos relativos a gastos soportados por empresas extranjeras asociadas, como los gastos de promoción de ventas o gastos de publicidad.

Esta información financiera relevante puede estar también en posesión de la empresa extranjera asociada. Esta información puede incluir informes sobre los costes de fabricación, costes de investigación y desarrollo, y/o gastos generales y de administración.

La documentación puede ser también útil para mostrar los procesos de negociación adoptados para determinar o revisar los precios en las transacciones vinculadas. En los casos en los que los contribuyentes negocian con empresas asociadas para establecer o revisar un precio, la documentación puede ser útil para prever los beneficios y los gastos administrativos y de ventas en los que incurrirán las filiales extranjeras, como los gastos de personal, de amortización, de marketing, de distribución, o de transporte, y que explican la determinación de los precios de transferencia; por ejemplo, al deducir de los precios estimados de venta a los consumidores finales los márgenes brutos de las filiales.

Recomendaciones sobre documentación:

Los contribuyentes deberían realizar esfuerzos razonables en el momento de establecer el precio de transferencia para determinar si éste se adecua, a efectos fiscales, al principio de libre competencia. Las Administraciones Tributarias deberían estar dotadas de la potestad de obtener la documentación elaborada o referida en este proceso como medio de verificar el cumplimiento del principio de libre competencia. De todas formas, la exhaustividad de este proceso debería determinarse de acuerdo con los mismos principios de gestión prudente que regirían el proceso de evaluación de una decisión empresarial de similar complejidad e importancia. Aun más, la necesidad de obtener la documentación debería sopesarse con los costes y cargas administrativas que se puedan crear, en concreto, en los casos en los que este procedimiento sugiere la creación de documentos que no serían

referidos o elaborados en ausencia de exigencias fiscales. Los requerimientos de documentación o información no deberían imponer a los contribuyentes costes y cargas desproporcionados con las circunstancias. Los contribuyentes deberían reconocer que de todas formas las prácticas adecuadas de archivo y la presentación voluntaria de documentos facilitan la investigación y resolución de las cuestiones relativas a la materia de precios de transferencia.

Las Administraciones Tributarias y los contribuyentes deberían comprometerse por igual a un mayor nivel de colaboración a la hora de afrontar temas de documentación para evitar requerimientos de información que se consideren excesivos y al mismo tiempo proporcionar la información adecuada para aplicar de forma fiable el principio de libre concurrencia. Los contribuyentes deberían adelantarse con la información relevante a su disposición y las Administraciones Tributarias deberían reconocer que pueden beneficiarse del intercambio de información en determinados casos, de tal forma que se reduzcan los requerimientos al contribuyente en el contexto de una inspección.

Desde el sector empresarial se observa con preocupación este fenómeno. Las normas sobre documentación en los países donde hay una regulación al respecto, son cada vez más exigentes, produciéndose una igualación, por lo alto, en los casos de conflicto internacional; las diferentes unidades de las empresas multinacionales no siguen siempre políticas coordinadas; la carga de la prueba puede fácilmente invertirse por la Administración; la falta de homogeneidad en las disposiciones nacionales puede conllevar a situaciones de participantes con información asimétrica; son algunas de las quejas más habituales en este ámbito.

La idea subyacente de las Directrices de la OCDE es que no puede exigirse al contribuyente aportar más documentación que la estrictamente necesaria para permitir a la Administración verificar que los precios se ajustan al criterio de *arm's length*. Por ello, la redacción del Capítulo 5 trata de preservar un justo equilibrio entre el derecho de la Administración a obtener del obligado tributario la información que permita verificar si el precio fijado en una operación vinculada es consistente con el principio de *arm's length*, y el coste derivado de la obtención de dicha información para el contribuyente. Por ello el Capítulo se divide en dos secciones, la primera lista los criterios de actuación de las Administraciones fiscales

y la segunda fija qué documentación debe reputarse suficiente para valorar las operaciones inspeccionadas.

Del conjunto del capítulo pueden extraerse una serie de principios básicos:

- La información exigible es aquella que se encontraba disponible en el momento en que la operación fue realizada.
- La complejidad y relevancia de la operación son los que informan del volumen y calidad de información a aportar así como de sus costes de obtención, considerando que esa documentación también es necesaria a efectos estrictamente empresariales.
- La información deberá poder conservarse en cualquier soporte a elección del contribuyente, el plazo de elaboración y/o obtención tampoco debe condicionarse.
- No cabe exigir una documentación cuyo coste de obtención sea desproporcionado en relación con el importe de la operación y por tanto de la deuda fiscal involucrada.
- No puede exigirse a los contribuyentes que suministren información cuya obtención sería ilegal, u otra de la que no pueden disponer por razones de confidencialidad.
- No puede obligarse al sujeto pasivo a aportar datos procedentes de empresas extranjeras, si carece de control en dicha empresa.
- Las Administraciones deben limitarse a solicitar la información necesaria para determinar si una operación ha sido valorada de conformidad con el principio de arm's length.
- Debe garantizarse, como en cualquier otra actuación de comprobación, la confidencialidad de la información suministrada.
- El contribuyente tiene interés en colaborar ya que el suministro de información insuficiente puede derivar en un ajuste conducente a dobles imposiciones.
- Las obligaciones de información en las declaraciones se limitarán a las necesarias para determinar la conveniencia de inspeccionar la empresa (p.e. número y volumen de operaciones vinculadas).

El Capítulo V también detalla que información es susceptible de ser exigida, pero sin prejuzgar si la relación de inputs de información requeridos puede suponer una carga excesiva o ser insuficiente para completar adecuadamente las actuaciones inspectoras. En concreto, se estima exigible:

- a) Descripción de la actividad empresarial desarrollada,
- b) Estructura organizativa del grupo y de cada empresa,

- c) Porcentajes de participación y otros vínculos entre las empresas del grupo,
- d) Cuentas de resultados de los cinco años precedentes a la operación,
- e) Volumen de operaciones con empresas vinculadas no residentes (ya sean comerciales, financieras, de prestación de servicios, cánones u otras).

Puede también ser de utilidad, y estos son en verdad los elementos esenciales para una adecuada documentación de las operaciones vinculadas:

- información sobre precios, incluyendo estrategias comerciales al respecto y otras circunstancias particulares que resulten determinantes en la fijación de los precios o de las políticas de precios,
- descripción de la selección, aplicación y consistencia con el principio de arm's length del método empleado para la valoración de la operaciones vinculadas.

Por último, la OCDE reconoce que en determinadas circunstancias puede ser de utilidad incorporar al expediente información acerca de los siguientes extremos:

- operaciones de compensación que afectan la fijación del precio,
- la gestión empresarial o el tipo de negocio,
- circunstancias comerciales e industriales que afecten al contribuyente,
- para el análisis funcional: las actividades desarrolladas, los activos involucrados y los riesgos asumidos,
- información financiera, si es necesario comparar cuentas de resultados,
- documentación que refleje el proceso de negociación para la fijación o revisión de los precios en las operaciones vinculadas.

La OCDE recomienda a Administraciones y contribuyentes alcanzar un grado de colaboración para solucionar las cuestiones de documentación de los precios de transferencia, para evitar excesivos requerimientos, pero a la vez suministrando suficiente información como para permitir la adecuada aplicación del principio de arm's length.

Hasta la fecha son pocos los países que han introducido en sus legislaciones respectivas los requisitos que en materia de documentación de precios de transferencia deben conservar los obligados tributarios. Sin embargo sí se constata por una parte una proliferación de proyectos o cuanto menos planteamientos favorables al desarrollo de las mismas y, por otra parte, que ahí donde se ha desarrollado esta normativa, el volumen de documentación exigido suele exceder al recomendado por la OCDE.

Puede resultar paradójico que los mismos Estados que suscriben el contenido del Capítulo V del Informe de Precios se aparten con posterioridad de sus orientaciones y excedan los límites acordados. No obstante el Informe de la OCDE resulta particularmente parco en este ámbito, no en vano la documentación que se estima mínima exigible es prácticamente la que debe suministrarse a efectos registrales en numerosos países. Por otra parte, ciertas cláusulas algo indeterminadas dotan de gran elasticidad al Informe, lo que impide calificar alguna de estas legislaciones nacionales como excesiva.

No obstante, lo más habitual es que las empresas multinacionales se enfrenten a situaciones en las que dichas normas no existen, con la consiguiente inseguridad jurídica que de ello deriva. Y es que la falta de regulación no implica la inexistencia de obligaciones a este respecto ya que todos ellos disponen de cláusulas generales relativas al suministro de información en el marco de las actuaciones inspectoras. En estos casos las Administraciones pueden requerir toda aquella documentación que estimen potencialmente conveniente para demostrar que la metodología empleada por el contribuyente se ajusta al principio de arm's length, sin más sujeción que la establecida por las disposiciones que regulen las relaciones fisco-contribuyente con carácter general.

Actualmente, el uso de tecnologías sofisticadas en el comercio electrónico, como sería el caso de Intranets, por empresas multinacionales y grupos de empresas, origina el aumento de la utilización de precios de transferencia entre éstas, lo cual dificulta la debida tributación.

Las entidades pretenden obtener cierta seguridad a través de la preparación y posterior presentación de la documentación donde se concreta la valoración sobre los precios de transferencia, documentar la forma y metodología aplicada para fijar las condiciones de las transacciones entre entidades vinculadas es necesario para posibilitar a las administraciones fiscales el ejercicio de sus facultades de comprobación respecto de la valoración dada por los contribuyentes a las operaciones objeto de análisis².

Las administraciones fiscales de los Estados adoptan distintos planteamientos en torno a la documentación de los precios de transferencia. Algunas legislaciones establecen la obligación de forma muy genérica mientras que otras, por el contrario, detallan de forma

² M. TRAPÉ VILADOMAT, En Capítulo. 12 “El régimen fiscal de los precios de transferencia” Manual de Fiscalidad Internacional, 2004, Editorial. IEF, Madrid, pág. 464

minuciosa el contenido de la obligación de documentación. Por otro lado, hay legislaciones que no recogen dicha obligación de forma específica aunque hay una tendencia cada vez mayor a establecerla.

Las Directrices detallan a título de guía un listado de información aunque advirtiendo que este listado ha de adaptarse a los hechos y circunstancias específicos de cada caso. Enumera la siguiente documentación:

Descripción general de la empresa.

Estructura organizativa.

Articulación de la propiedad en el seno del grupo multinacional.

Volumen de ventas y resultados de explotación de los años más próximos precedentes a la operación.

Nivel de operaciones del contribuyente con empresas extranjeras asociadas: por ejemplo, el montante de ventas de activos, prestaciones de servicios, arrendamientos de activos materiales, uso y transmisión de activos intangibles.

Las Directrices consideran útil la información sobre los factores que han intervenido en la fijación de los precios incluida la política de precios del contribuyente, la selección, aplicación y consistencia del método de valoración utilizado además de las estrategias comerciales y cualesquiera circunstancia que documenten las particularidades del caso.

3. La Asociación de Administraciones Tributarias del Pacífico (PATA)³, que incluye a Australia, Canadá, Japón y Estados Unidos, ha uniformado los criterios sobre la presentación de documentación en materia de precios de transferencia.

Al margen de que cada Estado establezca su propia regulación al respecto con las posibles sanciones, han acordado que las EMN que presenten ante cada Estado miembro de “PATA” la documentación que exige el acuerdo adoptado por los Estados miembros de la Asociación, permite evitar la imposición de sanciones por parte de éstos. Sin embargo, cabe que se practiquen ajustes en la base imponible, además de exigir los intereses de demora.

³ Información obtenida de la Web del Servicio Nacional Fiscal de Japón el día 28 de abril de 2005 a las 12:05h: <http://www.nta.go.jp/category/kenkyu/kokusai/01/pdf/01.pdf>

Esta medida soluciona en parte, la dificultad que tienen las EMN a la hora de cumplir con los requisitos de cada jurisdicción.

Proceso:

Los contribuyentes que optan por la presentación de la documentación conforme a los requerimientos de la “PATA”, con el objeto de no incurrir en sanciones, en primer lugar deben de:

- A. Las EMN deben realizar un esfuerzo, determinado por cada administración a los efectos de establecer los precios de transferencia cumpliendo con el principio arm’s length, este esfuerzo está encaminado a analizar las valoraciones de las operaciones vinculadas, búsqueda de transacciones comparables arm’s length entre empresas independientes. Asimismo es preciso la elección y aplicación del método, tal y como establecen las directrices de la OCDE.
- B. Las EMN deben mantener la documentación actualizada a lo largo de cada periodo bajo los criterios del principio arm’s length. Así se minimizan las controversias que puedan tener con las autoridades fiscales. La documentación debe ser la adecuada y suficiente para tener en cuenta la valoración bajo los principios arm’s length, para ello es preciso tener en cuenta las circunstancias y hechos relevantes entre las empresas multinacionales, de acuerdo con el criterio mantenido por cada jurisdicción, como por ejemplo la extensión, exclusividad, etc. Cualquier información adicional puede ser requerida por la administración tributaria.
- C. Las EMN deben preparar y presentar en un tiempo razonable, la documentación a solicitud de una administración tributaria, al objeto de evitar la sanción. La confidencialidad de la información aportada por cada contribuyente queda bajo la salvaguarda de las leyes de cada Estado.

La documentación que debe ser presentada por cada entidad, a fin de evitar posibles sanciones, es:

1. Estructura de la empresa:
 - Identificación de los participantes, breve descripción, antecedentes y cambios significativos.

- Descripción del sujeto pasivo, descripción de las participaciones, cobertura de las empresas asociadas, transacciones relevantes y potenciales tanto dentro del grupo como fuera del grupo a efectos de determinar el precio arm's length para ser incluido en la documentación.

2. Naturaleza del negocio, sector, condiciones de mercado:

- Detalle de las operaciones, sector en el que opera, circunstancias económicas y legales que afectan al negocio y el sector.
- Plan de negocios, extensión, naturaleza y propósito de la/s operación/es.
- Descripción del procedimiento interno de gestión y control de las operaciones.
- Análisis de los factores legales y económicos que afectan al precio de los bienes y servicios objeto del acuerdo.
- Descripción del acuerdo, intensidad, información relevante sobre las circunstancias del acuerdo.
- Descripción de los bienes intangibles con relevancia para determinar el precio de los bienes o servicios en la operación vinculada.
- Aportación de copia de los informes anuales y declaraciones fiscales del año en que se realiza el acuerdo y de los últimos cinco años.
- Información relevante en la transacción sobre las funciones realizadas, bienes empleados y riesgos asumidos.
- Explicación de las relaciones con la entidad vinculada respecto del balance de situación de la entidad, recursos, deudas contraídas, fondos propios, capital, relevante para la valoración de la operación.

3. Transacciones controladas:

- Descripción de la transacción, identificación, bienes y servicios objeto de la misma, derechos sobre propiedad industrial e intelectual, alcance, duración, tipo, valoración, se debe incluir el mercado de referencia, divisa utilizada, términos y condiciones de cada transacción realizada entre las partes.

- Aportación de copia de los acuerdos relevantes celebrados entre las partes.

4. Dirección estratégica:

- Información determinante sobre la fijación de los precios de transferencia que afecta a la estrategia y circunstancias especiales del negocio, cuota de mercado, canales de distribución, gestión de la transacción.
- Documentación acreditativa de la estrategia adoptada, periodo, coste proporcionado a los beneficios que se espera obtener.
- Información adicional sobre factores que influyen en el precio de la transacción.

5. Acuerdo de reparto de costes⁴:

- Se entrega copia del acuerdo celebrado por las partes, además de las revisiones que al mismo se realicen.
- Lista de participantes en el acuerdo, y de las empresas asociadas que se beneficiaran del acuerdo.
- Extensión del acuerdo, incluyendo las cantidades pagadas o pendientes de pago por parte de los no participantes en el acuerdo pero que tienen derecho de uso de los bienes.
- Descripción del alcance de las actividades a desarrollar, incluyendo intangibles existentes o pendientes de ser desarrollado.
- Descripción de cada participante interesado en los resultados de las actividades, fruto del acuerdo.
- La duración del acuerdo.
- Procedimiento y consecuencias de la participación y de la conclusión del acuerdo, modificaciones y término del acuerdo.

⁴ La legislación japonesa y australiana no proveen un tratamiento específico a los acuerdos de reparto de costes.

- Cantidad total de contribuciones realizadas de conformidad con el acuerdo.
- Contribuciones aportadas por cada participante, forma y valor de cada participación inicial, incluyendo investigaciones, además, descripción de la aportación inicial y las sucesivas son determinadas y como los principios contables son aplicados.
- Descripción del método aplicado por cada participante en la contribución, incluyendo proyecciones sobre las estimaciones de beneficios, explicación del método aplicado y por qué ese método.
- Método contable utilizado con respecto de las contribuciones y beneficios, incluyendo el método para intercambiar las divisas extranjeras, y la extensión del método con respecto de aquellos principios contables aceptados por los Estados miembros de P.A.T.A. y la explicación sobre diferencias al respecto.
- Identificación de cada participante, expectativas de beneficios derivadas del acuerdo, fórmula de reparto de los mismos.
- Procedimiento para equilibrar los balances y cuenta de pérdidas y ganancias, reflejar las diferencias entre los beneficios proyectados y los actualmente obtenidos.

6. Comparabilidad, análisis de riesgos y funciones:

- Descripción de los comparables, incluyendo los bienes tangibles, descripción, calidad, disponibilidad; respecto de los servicios, naturaleza y extensión de los servicios; bienes intangibles, forma de la transacción, tipo de intangible⁵, derechos de uso asignados.

⁵ NEVADO PEÑA, Domingo y LÓPEZ RUÍZ, Víctor Raúl, El capital intelectual, Ed. Financial Times Prentice Hall, Madrid, 2002, pág.3 “Uno de los principales problemas cuando se habla de activos intangibles es determinar qué se entiende por éstos. Es fácil encontrar en este sentido, esta misma denominación en referencia a diferentes conceptos,

- Documentación que acredite los factores que pueden afectar a la valoración de los precios de transferencia, o los traspasos de beneficios bajo el principio arm's length.
- Identificación de los criterios mantenidos a efectos de la evaluar los criterios de comparabilidad, características del bien, servicios prestados, funciones realizadas (frecuencia, naturaleza, valoración), los bienes empleados (antigüedad, localización, valor de mercado...), los riesgos asumidos (riesgos de mercado, riesgos financieros, riesgos de crédito), términos y condiciones del contrato, estrategia de negocio, circunstancias económicas (localización geográfica, tamaño del mercado, competencia, disponibilidad o sustitución de los bienes o en la prestación de los servicios, niveles de suministro y demanda, naturaleza y alcance de la regulación del sector, costes de producción, etc.) y cualquier otra circunstancia relevante.
- Criterio utilizado en la selección de los comparables, incluyendo bases de datos y consideraciones económicas.
- Identificación de operaciones comparables dentro del grupo.
- Ajustes realizados sobre los precios comparables (justificación de dichos ajustes)
- Análisis de las transacciones comparables.

como por ejemplo: activos fijos no monetarios que no tienen sustancia fija; fondo de comercio; licencias, cuotas, marcas, derechos de propiedad, patentes, franquicias; formación, capital intelectual, fidelidad de los empleados y clientes, imagen de marca, satisfacción de los clientes, calidad de los procesos y de los productos y servicios, publicidad, relaciones públicas, promoción de ventas, fuerza de ventas, actividades de diseño y recursos destinados a la imagen del producto, etc.; En otras ocasiones se suele asociar activo intangible con: inmovilizaciones inmateriales; activos identificables, controlables y sin sustancia física; activos no separables y no controlables sin sustancia física; activos identificables y controlables más los no separables y no controlables. Además, también se suele distinguir: gastos de I + D; arrendamiento financiero; fondo de comercio; activos intangibles. Por lo tanto, esta amplia variedad de nociones lleva consigo que muchas veces, en función de la normativa o el punto de vista desde el que se analice, se puede estar haciendo referencia, mediante la utilización de dicha acepción a distintos conceptos, por lo que delimitar qué se entiende por activo intangible es uno de los objetivos a conseguir.”

- Justificación del método o los métodos utilizados.
- Si se utiliza la serie de rangos, acreditar en la documentación en que criterios se ha basado el establecimiento del rango.
- Cuando sea relevante, indicar el número de años escogido.

7. Selección del método:

- Descripción del método seleccionado, y las razones por las cuales se ha elegido, incluyendo por ejemplo análisis económicos, proyecciones de resultados, etc.
- Descripción de los datos y métodos considerados y el análisis realizado para determinar el precio de transferencia, junto a la explicación de porqué los métodos alternativos propuestos no fueron escogidos.

8. Aplicación del método de transferencia:

- Documentación sobre las suposiciones y juicios realizados para determinar el precio arm's length (referencia a comparabilidad, funciones y análisis de riesgos)
- Documentación de los cálculos realizados en la aplicación del método seleccionado, ajustes realizados.
- Actualizaciones del precio arm's length, con respecto a la documentación de años anteriores, o por cambios relevantes sobre las circunstancias, hechos, materiales.

9. Índice:

- Índice general sobre la documentación presentada, descripción de los apartados del catálogo.

4. Conclusión:

El control sobre los precios de transferencia representa una de las cuestiones de relevancia en la fiscalidad de las entidades multinacionales, el análisis de sus relaciones y acuerdos puede alcanzar tal complejidad que si no están documentados, crea una inseguridad jurídica frente a la administración ante una posible comprobación. Puesto que con la globalización, el auge de las relaciones internacionales, la interrelación entre compañías, fundamentalmente pertenecientes a un mismo centro de dirección económica y jurídica es

cada vez más estrecha, y las decisiones no se toman de forma aislada sino en función de su trascendencia en todos los aspectos, jurídicos, económicos, fiscales, laborales, etc.

En principio los contribuyentes tienen un incentivo muy importante a la hora de elaborar una buena y efectiva documentación con respecto de las operaciones vinculadas que realizan, minimizar los riesgos que puede conllevar una demanda por parte de la Administración Tributaria en materia de precios de transferencia.

Cabe en definitiva concluir que la documentación que debe preparar y conservar el contribuyente que pretenda evitar problemas con las operaciones vinculadas será tanto más abundante cuanto mayor sea la complejidad de la estrategia seguida en materia de precios de transferencia, es decir aquellas empresas multinacionales que opten por estrategias de precios más agresivas también deberán hacer frente a mayores cargas documentales, lo que no deja de ser equitativo.

Las EMN, ponen énfasis en la necesidad de dirigir los requerimientos de documentación, hacia los siguientes niveles:

Por un lado, el principio de inocencia salvo que se pruebe lo contrario, por lo que siguiendo los mecanismos de la economía de opción, las autoridades tengan en cuenta la razonabilidad, coherencia y consideración para que les permitan justificar el precio establecido.

Por otro lado, sirva el volumen de información sofisticada, como una medida preventiva para la defensa de sus intereses, teniendo en cuenta sus circunstancias particulares en la actividad de referencia.

Para ello es preciso analizar la operación vinculada, examinar quién es A, y quién es B. Además de los puntos de partida, tratos preliminares, caracterización de las entidades vinculadas, aquellas circunstancias relevantes a estos efectos de cada entidad, así como un análisis funcional, análisis de activos y un análisis de riesgos asumidos.

$$A \rightarrow B / A' \rightarrow B'$$

Realizado esto, hay que identificar las transacciones, la estrategia, líneas de negocio, competencia en el sector, tipología de transacciones.

Identificar las transacciones equiparables, verificar la validez de las equiparables, donde el precio sea igual a la remuneración que se obtiene por lo que se realiza.

La equiparación requiere una identidad mínima igual. Cuanto menos equiparable sea y más comparable, el riesgo de desviación a efectos de establecer el precio arm's length será mayor.

Dentro de las transacciones equiparables, podemos destacar:

- Internas: se encuentran dentro del mismo grupo, dentro de las relaciones del grupo.
- Externas: hay que buscarlas fuera del grupo.

A efectos de obtener el precio arm's length, cuando tenemos transacciones equiparables dentro del mismo grupo más fácil será de elaborar la documentación.

BIBLIOGRAFÍA:

- AA.VV. Manual de Fiscalidad Internacional, Ed. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2004.
- AA.VV: Fiscalidad Internacional, Ed. Centro de Estudios Financieros, Madrid, 2001.
- Informe de la OCDE sobre precios de transferencia, 1995
- Base de Datos CISS
- Base de Datos IBFD
- ESTEVE PARDO, M.L., La Fiscalidad de las operaciones entre sociedades vinculadas, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 1996
- GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. Precios de transferencia y otras operaciones vinculadas en el Impuesto sobre Sociedades, Ed. IEF, Madrid, 2001.
- HAMMAEKERS, “Precios de transferencia. Historia, evolución y perspectivas” págs. 295-296, IBFD 2001
- HERRERO MALLOL, C., Precios de transferencia internacionales, Ed. Aranzadi, Navarra, 1999.
- MORENO FERNÁNDEZ, J.I. La tributación de las operaciones vinculadas, Ed. Aranzadi, Navarra, 2003.
- NEVADO PEÑA, D. y LÓPEZ RUÍZ, V.R., El capital intelectual, Ed. Financial Times Prentice Hall, Madrid, 2002
- RODRÍGUEZ ONDARZA, J.A. y FERNÁNDEZ PRIETO, A. Fiscalidad y Planificación fiscal internacional, Ed. Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 2003
- DE PABLO VARONA, J.C., Las operaciones vinculadas, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia 2002
- SALA GALVAÑ, G., Los precios de transferencia internacionales. Su tratamiento tributario. Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2003.
- VILLAVERDE GÓMEZ, M.B., La fiscalidad de las marcas, Ed. Marcial Pons, Madrid, 2005.
- ZORNOZA PÉREZ, J.J.: “Determinación de los precios de transferencia en ausencia de precios de mercado comparables” Carta Tributaria, nº 67 pág. 128-129; 1993

ÍNDICE:

1. Introducción.....	1
2. El informe de la OCDE de 1995.....	4
3. La Asociación de Administraciones Tributarias del Pacífico	18
4. Conclusión.....	23